

EXERCICE 19

L'exemple suivant est tiré d'un discours de l'ancien président égyptien Gamal Abdel Nasser, qui revient sur les discussions qu'il a eues avec les Frères musulmans en 1953¹. Quelle position défend-il ? Quels sont les principaux types d'arguments qu'il mobilise ?

Nasser: En 1953, nous voulions vraiment, honnêtement, collaborer avec les Frères musulmans pour qu'ils avancent dans le droit chemin. J'ai rencontré le conseiller général des frères musulmans. Il a présenté ses demandes. Il a demandé quoi ? D'abord, m'a-t-il dit, il faut que tu imposes le voile en Égypte et que tu ordonnes à chaque femme qui sort dans la rue de se voiler. [rires dans la salle] À chaque femme dans la rue.

Quelqu'un dans la salle: Qu'il le porte lui-même ! [rires, applaudissements]

Nasser: Et moi, je lui ai répondu que c'était revenir à l'époque où la religion gouvernait et où on ne laissait les femmes sortir qu'à la tombée de la nuit. [rires] Moi, à mon avis, chacun est libre de ses choix. Il m'a répondu: non ! c'est à toi de décider en tant que gouverneur responsable. Je lui ai répondu: Monsieur, vous avez une fille à la faculté de médecine et elle ne porte pas le voile. [rires] Pourquoi ne l'obligez-vous pas à le porter ? [applaudissements, sifflets, sourire de Nasser] Si vous n'arrivez pas à faire porter le voile à une seule fille, qui plus est la vôtre, comment voulez-vous que je le fasse porter à 10 millions de femmes égyptiennes ? [Applaudissements, rires, grand sourire de Nasser] ●

1. https://www.liberation.fr/checknews/2019/11/15/la-video-du-president-nasser-racontant-s-etre-moque-des-freres-musulmans-et-du-voile-est-elle-authen_1763392

La structure de l'argumentation

Les sections qui précèdent visaient à éclairer certains des mécanismes discursifs au cœur de l'argumentation : enjeux de positionnements manifestés par des procédés énonciatifs complexes, enjeux de justification portés par la construction de séquences spécifiques, enjeux interactionnels autour de la question de la charge de la preuve, importance du lexique dans la construction de l'orientation argumentative des énoncés... La confrontation avec les discours argumentatifs qui peuplent notre quotidien fait apparaître qu'il est nécessaire d'ouvrir un autre chantier pour rendre plus intelligible encore la construction argumentative : l'élucidation des structures, locales et globales, de l'argumentation.

PLAN

- 1 Structure des séquences argumentatives
- 2 Argumentation et implicite
- 3 Structuration logique / structuration textuelle
- 4 Les différents types de disputes

Dans les chapitres précédents, pour des raisons d'intelligibilité et d'efficacité pédagogique, bon nombre d'exemples visant à illustrer des catégories argumentatives, quoiqu'authentiques, ont été largement coupés des enjeux complexes attachés à leur situation d'énonciation, parfois « nettoyés » afin d'en proposer une formulation plus limpide, souvent « désintriqués » d'éléments du co-texte afin de pouvoir les analyser en autonomie. Pourtant, la pratique argumentative réelle ne consiste presque jamais en la production isolée d'une séquence minimale argument-conclusion. La défense d'une position mobilise souvent plusieurs lignes argumentatives, et est tout aussi fréquemment associée à la mention d'objections, qui peuvent elles-mêmes faire l'objet d'un traitement argumentatif, sous forme de concessions ou d'occupations. C'est cette question de la structure des séquences argumentatives à laquelle on s'attachera d'abord.

Elle nous amènera à distinguer, parmi les constituants de ces séquences, des éléments explicites, présents à la surface du discours argumentatif, et des éléments qui, quoi qu'implicites, demandent à être intégrés à la description structurale de l'argumentation : ce sera l'objet du deuxième point de ce chapitre. Après un rapide point sur la distinction entre structuration logique et structuration textuelle de l'argumentation, on posera la question de la structuration de l'argumentation à un niveau plus général ; lorsque l'objet dont on entend rendre compte est, non plus une séquence argumentative isolée, mais un débat, il convient d'identifier le nombre de thèses en discussion, et les différents positionnements au regard de ces thèses (attaque ? défense ? questionnement détaché de toute position préalable ?). Ces paramètres permettent de distinguer différents types de disputes, qui requièrent des approches méthodologiques spécifiques.

Ce sont donc les différents principes de structuration de l'argumentation que l'on envisage de traiter ici. Pour ce faire, on s'adossera fondamentalement aux réflexions menées dans le cadre de la théorie pragma-dialectique, qui a introduit des distinctions utiles pour mieux comprendre comment les différents éléments fonctionnels d'une argumentation s'articulent les uns avec les autres¹.

Cette question de la structuration de l'argumentation est distincte de celle des types d'arguments, abordée au chapitre 4 ; la seconde touche à la nature de la relation entre les prémisses et la conclusion et à l'organisation des composantes d'une argumentation simple, alors que la première est relative à l'agencement de différentes séquences argumentatives dans un texte ou un discours, et à leur configuration interne.

1 Structure des séquences argumentatives

On l'a dit, lorsqu'un locuteur est amené à affirmer et défendre une position, il est rare qu'il s'en tienne à un seul argument. L'analyste doit alors élucider les rapports que ces différents arguments entretiennent entre eux, avec d'éventuels contre-arguments, et vis-à-vis de la conclusion générale. Afin de mettre en évidence la structuration des argumentations, on recourt de plus en plus fréquemment à des représentations visuelles de différents types ; on utilisera ici une visualisation par arborescence intuitive tant dans son maniement que dans sa lecture, permise par le dispositif de cartographie argumentative en ligne Mindmup².

1. Eemeren (Frans H. van), Grootendorst (Rob), *La Nouvelle dialectique*. Paris : Kimé, 1996, 251 p. (trad. S. Bruxelles, M. Doury, V. Traverso, traduction coordonnée par Ch. Plantin). Chapitre 2 : « Points de vue et divergences d'opinion ».

2. Mindmup est un dispositif en ligne gratuit (<https://www.mindmup.com/>) qui permet de générer différents types de visualisations, allant des cartes conceptuelles aux arbres argumentatifs. Ce sont ces derniers, accessibles *via* l'option « start argument visualization » du menu « View », qu'on utilisera dans ce chapitre.

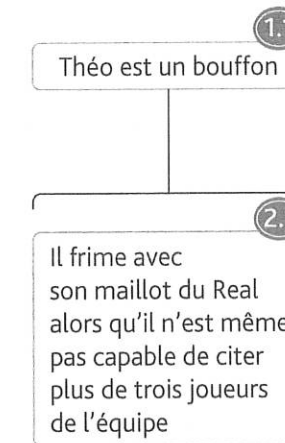
1.1 Subordination argumentative

Un énoncé n'est pas, en soi, un argument ou une conclusion. C'est à l'intérieur d'une séquence argumentative, et au regard d'un autre énoncé, qu'il pourra être caractérisé comme tel.

Ainsi, « Théo est un bouffon » est une conclusion dans la séquence :

Théo est un bouffon : il frime avec son maillot du Real alors qu'il n'est même pas capable de citer plus de trois joueurs de l'équipe.

On peut représenter la structure de cette séquence comme suit :

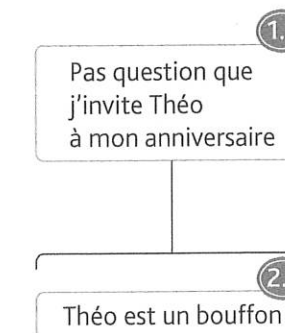


1.1 est la conclusion de la séquence ; et 2.1 est un argument au service de cette conclusion.

Mais « Théo est un bouffon » peut être réinvesti comme argument dans une autre séquence argumentative :

Théo est un bouffon ; pas question que je l'invite à mon anniversaire.

La structure de la séquence est alors la suivante :



On le voit, dans cette séquence, le même énoncé « Théo est un bouffon » a cette fois valeur d'argument au regard de l'énoncé « Pas question que j'invite Théo à mon anniversaire », qui a alors valeur de conclusion.

Il est fréquent que dans un même discours, un énoncé fonctionne à la fois comme conclusion au regard d'un énoncé-argument, et comme argument au regard d'un énoncé-conclusion. C'est ce qu'on observe dans la séquence ci-dessous, qu'on fera suivre de sa représentation arborescente :

L1 : Il n'est pas question que j'invite Théo à mon anniversaire, c'est un vrai bouffon. T'as qu'à voir : il frime avec son maillot du Real alors qu'il n'est même pas capable de citer plus de trois joueurs de l'équipe !



On a là imbrication de deux séquences argumentatives ([3.1 donc 2.1] et [2.1 donc 1.1]). La séquence [3.1 donc 2.1] est *subordonnée* à la séquence [2.1 donc 1.1], qui constitue l'argumentation *principale*, dans la mesure où c'est sur 1.1 qu'il s'agit de trancher : vais-je ou ne vais-je pas inviter Théo à mon anniversaire ?

Dans un contexte interactionnel, c'est souvent l'expression, par l'interlocuteur, d'un doute ou d'un désaccord sur un énoncé à fonction d'argument qui déclenche la production d'une séquence subordonnée (ou *sous-argumentation*) :

L1 : Qui il y aura, à ton anniversaire ?
L2 : Yanis, Nolan, Léon... mais pas Théo, c'est un bouffon.
→ L1 : Mais pourquoi tu dis que c'est un bouffon ?
L2 : Parce qu'il frime avec son maillot du Real alors qu'il n'est pas capable de citer plus de trois joueurs de l'équipe !

Notion-clé

Argumentation subordonnée

On parle d'argumentation subordonnée pour désigner une séquence argument-conclusion dont la conclusion sert de prémisses à une autre proposition, qui acquiert de ce fait le statut de conclusion principale. Ainsi, dans « Le ciel est complètement dégagé : il va faire chaud. Je vais baisser les stores », « Le ciel est complètement dégagé : il va faire chaud » constitue une argumentation subordonnée, « il va faire chaud » étant à la fois une conclusion au regard de « le ciel est complètement dégagé », et un argument au regard de « je vais baisser les stores ».

1.2 Prémisses libres / prémisses liées

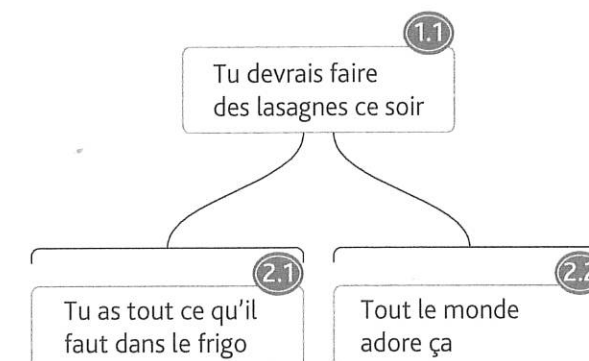
La subordination est donc un premier facteur de complexification des structures argumentatives. Il peut arriver aussi qu'une conclusion soit étayée par plusieurs arguments *de même niveau* (c'est-à-dire sans qu'il soit possible de distinguer une argumentation principale et une argumentation subordonnée). Il s'agit alors de déterminer la nature de la relation entre les prémisses, et des prémisses à la conclusion.

Lorsque chacun des arguments, considéré isolément, mène à la conclusion, on parle de *prémisses libres*, qui initient des argumentations convergentes.

Ainsi, dans l'échange suivant :

L1 : Qu'est-ce que je peux faire à manger ce soir ?
L2 : Des lasagnes ; tu as tout ce qu'il faut dans le frigo, et en plus, tout le monde adore ça !

on a deux lignes argumentatives bien distinctes (« tu as tout ce qu'il faut dans le frigo » et « tout le monde adore ça ») menant à une même conclusion (« fais des lasagnes »). Ces deux arguments 2.1 et 2.2 sont marqués comme libres dans l'arbre ci-dessous : chacun conduit indépendamment de l'autre à la conclusion 1.1.



Les prémisses libres sont parfois marquées comme telles par des expressions comme « et en plus » dans l'exemple ci-dessus, ou « par ailleurs », « sans parler de... »...

La contestation d'une des deux lignes argumentatives n'affecte pas l'autre : s'il s'avère que certains ingrédients manquent, et qu'il faudra sortir acheter du parmesan, il n'en reste pas moins que faire des lasagnes pourrait être une bonne idée, dans la mesure où ce plat fait l'unanimité. La conclusion a plus de chances d'être acceptée si les deux arguments sont solides ; mais si l'un des deux est pris en défaut, la position défendue reste quand même étayée par l'autre.

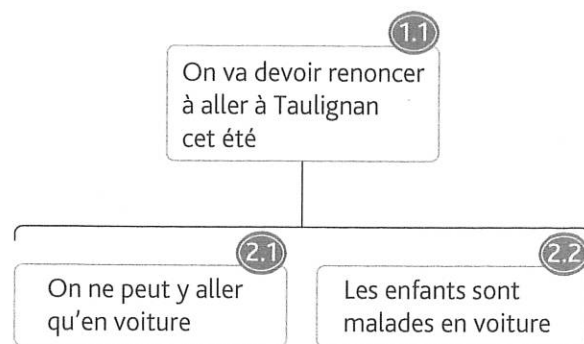
Il arrive aussi qu'aucun des arguments, pris isolément, ne mène à la conclusion. C'est considérés ensemble qu'ils acquièrent la capacité de renforcer la conclusion.

Ainsi, dans le dialogue suivant :

L1 : Vous pensez aller à Taulignan, cet été ?

L2 : Malheureusement, on va devoir y renoncer ; ce n'est accessible que par la route, et les enfants sont malades en voiture...

aucune des deux propositions « Taulignan n'est accessible que par la route » et « Les enfants sont malades en voiture », prise isolément, ne permet de conclure à « On va devoir renoncer à aller à Taulignan cet été ». C'est la conjonction des deux propositions qui les constitue en arguments au regard de la conclusion. La représentation arborescente indique que les deux prémisses sont liées en les réunissant sous un même chapeau ; un seul trait relie le bloc argumentatif ainsi constitué de 2.1 et 2.2 à la conclusion 1.1 :



Notions-clés

Prémisses libres

On parle de prémisses libres (ou convergentes) lorsque plusieurs arguments sont proposés en faveur d'une même conclusion, qu'ils soutiennent indépendamment l'un de l'autre. Dans la séquence

La gauche française doit faire de la préservation de l'environnement sa priorité. Il y a une réelle urgence climatique ; en plus, ça lui fera gagner les voix des écologistes

La conclusion « la gauche française doit faire de la préservation de l'environnement sa priorité » est étayée par deux lignes argumentatives bien distinctes : le mérite intrinsèque de la cause et son intérêt électoral.

Prémisses liées

Des prémisses sont liées (ou coordonnées) lorsqu'elles constituent un bloc argumentatif en faveur de la conclusion. C'est prises ensemble qu'elles y mènent ; il est impossible de passer à la conclusion à partir d'une seule d'entre elles :

Tu ne peux pas mettre cette robe pour le mariage de ta sœur. Elle est blanche, et on ne porte pas de blanc à un mariage !

Le simple fait que la robe soit blanche ne permet pas de justifier la préconisation finale, pas plus que l'énoncé de la règle selon laquelle il convient d'exclure le blanc en de telles circonstances : c'est la conjonction des deux arguments qui permet de conclure.

Rq : Lorsqu'une des deux prémisses semble évidente, partagée de tous, elle reste souvent implicite, et on peut avoir le sentiment qu'on conclut à partir d'un seul argument.

Mais les circonstances peuvent amener à faire remonter la prémisses implicite à la surface ; elle sera alors liée à la prémisses explicite.

N.B. : Maintenant que l'on dispose de cette notion d'arguments liés, on peut affiner l'analyse de l'argumentation en faveur de « Théo est un bouffon » exposée plus haut. S'il mérite ce qualificatif, ce n'est pas parce qu'il a un maillot du Real ; ce n'est pas non plus parce qu'il est incapable de citer plus de trois joueurs de l'équipe madrilène ; mais c'est bien parce qu'*à la fois*, il porte un maillot du Real *et* qu'il ne connaît pas la composition de l'équipe qu'il se disqualifie comme supporter « sérieux » : on pourrait désormais représenter l'étayage de la conclusion sous la forme de deux arguments liés.

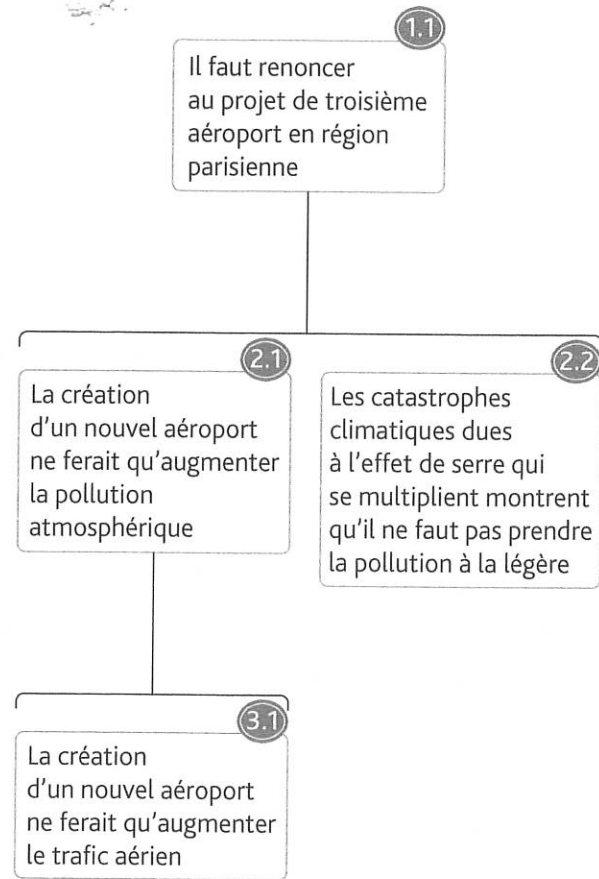
OBSERVATIONS ET ANALYSES

De la même façon, la séquence suivante, extraite d'un forum de discussion consacré à la création d'un troisième aéroport en région parisienne, s'oppose à un tel projet sur la base de deux arguments qui, considérés isolément, ne mèneraient pas nécessairement à la conclusion, mais qui, pris ensemble, acquièrent une forme de valeur probatoire :

La création d'un nouvel aéroport ne ferait qu'augmenter le trafic aérien, donc la pollution atmosphérique, à l'heure où les catastrophes climatiques dues à l'effet de serre se multiplient et montrent qu'il ne faut pas prendre la pollution à la légère.

C'est parce que les catastrophes climatiques dues à l'effet de serre se multiplient que l'invocation des conséquences d'un troisième aéroport sur l'environnement peut fonctionner comme argument contre le troisième aéroport. On notera aussi que l'augmentation du trafic aérien n'est pas introduite comme un argument direct en faveur du renoncement au projet de troisième aéroport en région parisienne, mais

comme un argument indirect : c'est parce que l'augmentation du trafic se traduira par une augmentation de la pollution atmosphérique qu'elle joue en faveur de la conclusion. On a donc, à ce niveau, une argumentation subordonnée. On peut restituer la structure de cet exemple par l'arbre ci-dessous :

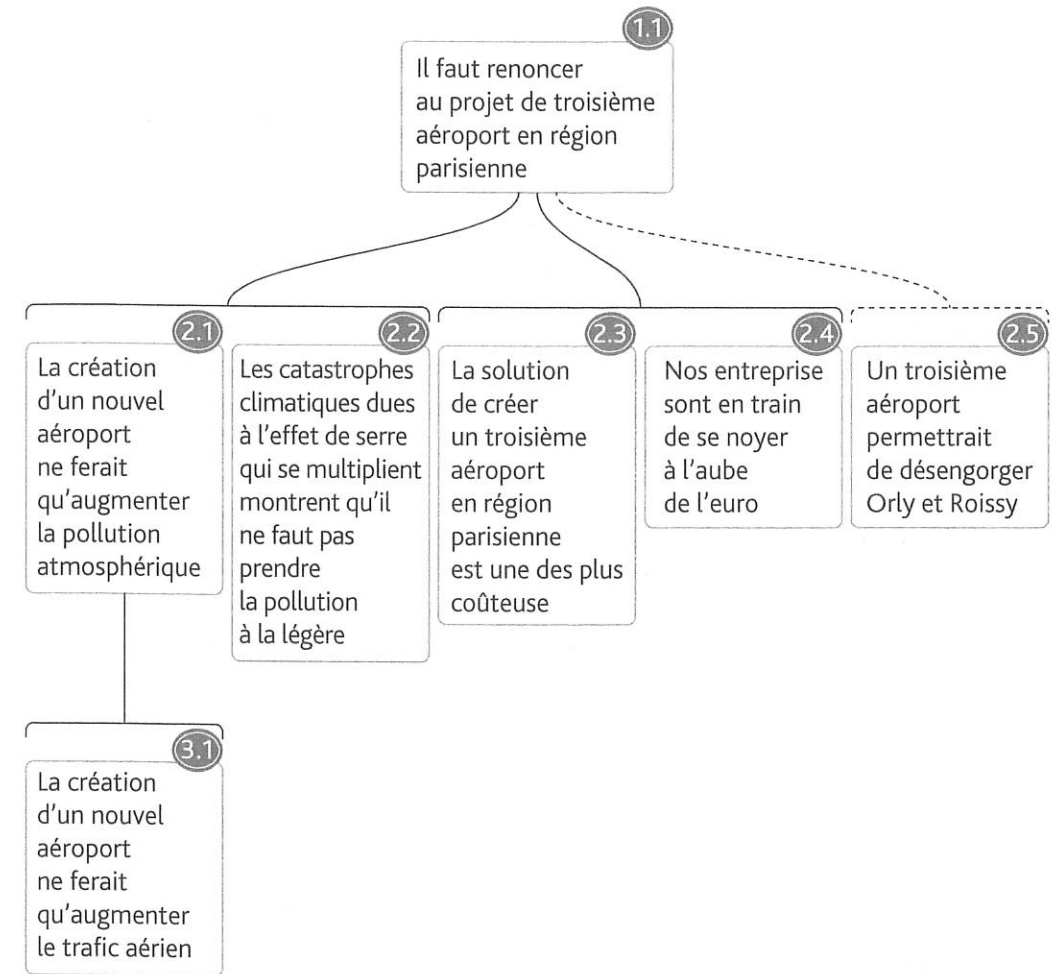


La ligne argumentative ci-dessous, tirée d'un message du même forum, présente elle aussi deux arguments liés :

Vous savez que cette solution est une des plus coûteuses, la France n'a-t-elle d'autres dépenses à faire alors que nos entreprises, nos concitoyens se noient à l'aube de l'Euro...

C'est parce que la France est en situation de crise économique (« nos entreprises, nos concitoyens se noient à l'aube de l'Euro ») que l'argument du coût fait mouche ; en période de prospérité, qu'aurait importé le prix de l'aéroport, s'il avait permis par ailleurs de soulager les deux sites aéroportuaires existants (Roissy et Orly) ?

Si on considère que les deux messages participent d'un même débat sur l'opportunité de construire un troisième aéroport en région parisienne, on peut les intégrer à une même structure arborescente :



Conformément à l'analyse proposée, 2.1 et 2.2 sont liés ; 2.1 est lui-même argumenté par 3.1 ; 2.3 et 2.4, liés, constituent une ligne argumentative indépendante de celle portée par le bloc 2.1-2.2. Enfin, j'ai introduit 2.5 (pourtant non présent dans les exemples retenus, mais bel et bien central dans le débat, puisqu'il s'agit de la principale justification du projet de troisième aéroport en région parisienne), afin d'illustrer la façon dont ces représentations arborescentes intègrent les contre-arguments¹.

1. Mindmup représente les arguments en vert, les contre-arguments en rouge. Ce manuel étant monochrome, ce code a été remplacé par un trait plein pour les arguments, des pointillés pour les contre-arguments.

Pour en revenir au bloc 2.3-2.4, on remarquera que, plus généralement, un prix n'est pas, en soi, bas ou élevé; il l'est relativement à la qualité intrinsèque du produit, aux besoins auxquels il répond, et aux moyens dont dispose celui qui veut acquérir le bien. Dans une large mesure, par exemple, c'est parce que je suis en fonds que le prix du menu ne me dissuadera pas d'aller me restaurer chez un chef étoilé, et c'est parce que je suis fauchée que je vais renoncer à m'acheter une paire de chaussures pourtant tentante.

Pourtant, dans bien des discours, l'argument du coût semble suffire à promouvoir ou à détourner d'une ligne d'action, comme s'il s'agissait d'une considération décisive en elle-même.

L1 : Et si on augmentait le SMIC de 20 % ?

L2 : Ça ne va pas, la tête ? Ça coûterait beaucoup trop cher !

Or, si l'argument de L2 « fonctionne », c'est parce que les interlocuteurs partagent un savoir sur le contexte (« nous sommes en période de crise »), qui assure la pertinence de l'objection du coût. En toute autre circonstance, L2 pourrait se voir rétorquer :

L1 : Mais avec un taux de croissance à 10 %, on peut se le permettre...

L'argumentation de L2 mobilise donc une prémisse implicite, « Nous sommes en période de crise », qu'il a passée sous silence parce qu'il la savait largement partagée. C'est pourtant bien sur la conjonction de ces deux prémisses (« ça coûterait beaucoup trop cher ! » et « Nous sommes en période de crise ») que repose le passage vers la conclusion (« N'augmentons pas le SMIC de 20 % »). C'est cette question du traitement des composantes implicites dans l'analyse de l'argumentation que nous allons aborder maintenant.

2 Argumentation et implicite

Lorsqu'on cherche à rendre compte de la structure d'une argumentation, on part du fragment de texte ou de discours qui l'exprime et on en identifie les composantes fonctionnelles : prémisse(s) et conclusion(s). La tâche est rendue plus ardue par le fait que la communication argumentative, comme toute communication, fait une part plus ou moins importante à l'implicite.

L'implicite est une condition de possibilité de la communication ; si l'on devait, dans un acte de communication, *tout* expliciter, on ne saurait se contenter de demander à son voisin de table « passe-moi le sel » ; encore faudrait-il préciser que « passer » est à entendre comme « tendre dans ma direction afin que je puisse m'en saisir », et non « filtrer » ; que le sel est cette poudre blanche renfermée dans

un petit récipient présent sur la table ; que je ne m'attends pas à ce que mon voisin verse du sel dans sa main et qu'il le transfère dans la mienne, mais que c'est de la salière toute entière, contenant et contenu, que je veux disposer, etc.

Le fonctionnement *normal* de la communication repose donc sur des non-dits, qui ne perturbent pas la compréhension du message par l'interlocuteur dès lors qu'il partage suffisamment de savoirs linguistiques et de savoirs sur le monde avec son interlocuteur.

De la même façon, écrit Perelman,

« les ressorts d'une argumentation ne sont presque jamais complètement explicités. Pour dégager un schème argumentatif, nous sommes obligés d'interpréter les paroles de l'orateur, de suppléer les chaînons manquants »¹.

La position de l'analyste confronté à un discours argumentatif requiert donc que certains des éléments laissés implicites soient restitués, afin de rendre compte de la cohérence de l'argumentation malgré d'éventuels non-dits.

C'est bien souvent une ou plusieurs prémisses qui sont passées sous silence, et que l'analyste devra reconstruire lorsque la séquence argumentative telle qu'elle est énoncée donne le sentiment de souffrir d'un « trou » logique. Mais, ajoute Perelman, une telle reconstruction « ne va jamais sans risque » : il convient d'être prudent dans ce travail de restitution de l'implicite.

- Il faut se garder d'introduire comme prémisse implicite *tout* ce qui n'a pas été explicité dans l'argumentation, mais s'en tenir aux éléments fonctionnels cruciaux ;
- il faut choisir les formulations les plus justes, et prendre garde à ce que les éléments restitués par l'analyste puissent de façon plausible être prêtés à l'auteur de l'argumentation : leur insertion dans la structure argumentative n'est légitime que si on peut penser que l'argumentateur les avait en tête en énonçant la séquence analysée.²

Si on en revient à la proposition d'augmenter le SMIC de 20 %, on a proposé plus haut de considérer que le contre-argument « c'est trop cher ! » était couplé, dans l'esprit de l'interlocuteur rétif à la mesure, à une considération implicite du type « nous sommes en période de crise » – et l'introduction d'un tel implicite permet effectivement de restituer dans toute sa fluidité la cohérence de l'enchaînement réfutatif. Mais une proposition du type « La revalorisation des bas salaires n'est pas la priorité du gouvernement » remplirait la même

1. Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Bruxelles, éditions de l'université de Bruxelles, 1988 (5^e édition), p. 251.

2. Sur la question de la restitution de prémisses manquantes, on pourra se référer à Trudy Govier, *A Practical Study of Argument* (7th edition), Belmont, Wadsworth, 2010, p. 44-45.

fonction. C'est une réflexion sur les motivations du gouvernement, la logique de ses choix économiques, ses préférences idéologiques, qui permettra à l'analyste de trancher en faveur d'une proposition plutôt que d'une autre – ou, en l'absence d'indices suffisants, de laisser ouverte la reconstruction complète de l'enchaînement.

La restitution de prémisses manquantes joue potentiellement aussi bien en faveur de l'argumentateur qu'en sa défaveur. En sa faveur, parce qu'elle permet de renforcer la cohérence de son discours en remplissant les « trous » logiques. En sa défaveur, parce que si la prémisse désormais explicitée apparaît comme la seule solution pour permettre de passer, des arguments présents dans le discours, à la conclusion, on peut lui demander d'en répondre comme s'il l'avait réellement assertée.

Ainsi, si L1 affirme :

Elisabeth doit être complètement stupide ; elle est blonde !

on peut légitimement reconstruire son argumentation comme mobilisant la prémisse implicite « les blondes sont stupides » :

Prémisse 1 (explicite) : Elisabeth est blonde

Prémisse 2 (implicite mais légitimement attribuable à L1) : Les blondes sont stupides

Conclusion : Elisabeth doit être stupide.

Si l'analyste n'arrive pas à envisager une prémisse concurrente à la prémisse 2, moins tendancieuse que 2 mais permettant tout autant que 2 de restituer la cohérence de l'enchaînement argumentatif, alors il est en droit de considérer que l'argumentateur adhère à 2. S'il adopte un point de vue normatif, il pourra disqualifier l'argumentation au motif qu'elle est basée sur une prémisse fautive. C'est ce que feront, très probablement, les interlocuteurs de L1, qui lui reprocheront de reproduire des stéréotypes éculés et sexistes. Dans la mesure où L1 n'a pas explicitement asserté la prémisse 2, il peut refuser d'en assumer la responsabilité – il devra cependant fournir un principe de cohérence à son enchaînement qui constitue une alternative plausible à « les blondes sont stupides ».

Les prémisses explicites et implicites sont bien souvent liées, comme c'est le cas ici. On pouvait s'y attendre, dans la mesure où c'est parce qu'il « manquait quelque chose » pour passer de la prémisse explicite à la conclusion que l'analyste est parti à la pêche au non-dit.

C'est aussi, bien souvent, la conclusion qui reste implicite ; pour autant, le discours est incontestablement argumentatif. Il est donc nécessaire de la reconstruire.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, dans les années 70, les spots publicitaires pour la chaîne de restauration rapide Burger King s'achevaient sur le slogan chanté :

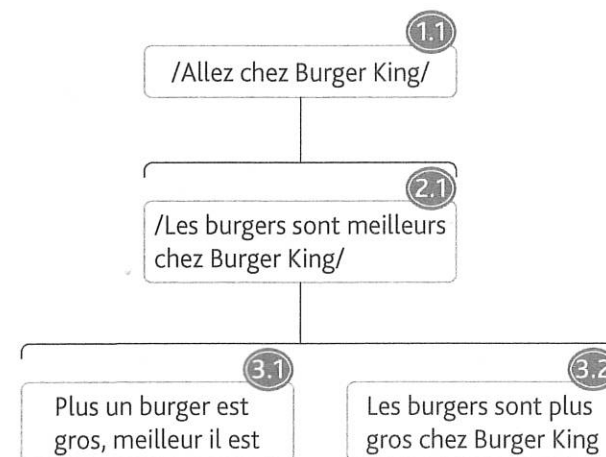
The bigger the burger, the better the burger. The burgers are bigger at Burger King.¹

[Plus le burger est gros, meilleur il est. Les burgers sont plus gros chez Burger King.]

Ce dont on dispose là, c'est de deux prémisses ; il ne fait de doute pour personne que la conclusion visée est : « The burgers are better at Burger King » / « Les burgers sont meilleurs chez Burger King ». Il s'agit donc de la conclusion implicite que l'analyste peut légitimement restituer, afin de rendre compte de la structure de cette publicité. On notera encore que les deux prémisses doivent être considérées comme liées ; aucune d'entre elles ne peut conduire séparément à la conclusion, et c'est bien prises ensemble qu'elles lui offrent une forme de support.

On peut enfin considérer que cette conclusion (« les burgers sont meilleurs chez Burger King »), dans la mesure où elle apparaît dans un spot publicitaire, vise une autre conclusion, qui est une conclusion pratique. Il s'agit d'une préconisation d'action : « Allez chez Burger King ».

Il est nécessaire de reconstruire aussi cette seconde conclusion implicite, dès lors que l'on envisage l'argumentation comme un acte de communication, relevant d'un genre spécifique (ici, le discours publicitaire), et énoncé, dans des circonstances normales (c'est-à-dire en dehors d'un cours d'argumentation), à des fins identifiables (déclencher un comportement d'achat). La structure globale de cette argumentation devient donc la suivante (on indiquera entre barres obliques les propositions implicites reconstruites au terme de l'analyse) :



1. Voir par exemple : <https://www.youtube.com/watch?v=eejA2HF5-EQ>.

La part de l'implicite dans l'argumentation peut sembler surprenante (ici, deux des propositions, sur les quatre intégrées à l'arbre, ne sont pas énoncées explicitement dans la publicité pour Burger King), au point de faire peser un soupçon d'arbitraire sur l'analyse qui en est proposée. Pourtant, il est difficile de nier que comprendre, au sens plein, cette publicité, suppose de reconstituer 2.1 et 1.1. S'en tenir à ce qui est dit explicitement supposerait une interprétation purement informative du message, et passerait à côté de sa nature argumentative – de sa *raison d'être*.

On limite les risques d'une reconstruction approximative ou déloyale de l'argumentation en adoptant ce que Trudy Govier appelle un *principe de charité modeste*, principe interprétatif qui rappellera à certains lecteurs le principe de coopération de Grice, et qui invite l'interprète-analyste à garder à l'esprit que, *jusqu'à preuve du contraire*, celui qui argumente entend donner de bonnes raisons en soutien à une position à laquelle il adhère sincèrement; le plus souvent, il essaie de proposer une argumentation dans laquelle les prémisses mènent de façon raisonnable à la conclusion. Aussi, prescrit Govier,

si votre reconstruction de l'argumentation est telle que le raisonnement semble être totalement incohérent, ou qu'il semble présenter des failles logiques majeures, revenez à sa formulation de départ et assurez-vous que vous avez cherché à rendre justice à l'argumentateur.¹

Ceci dit, il ne faut pas chercher à « sauver » à tout prix les argumentations qu'on examine: le grand n'importe quoi argumentatif existe parfois bel et bien (qui ne l'a jamais rencontré?), et en rendre compte loyalement, c'est en restituer la difformité logico-discursive.

3 Structuration logique / structuration textuelle

On l'aura compris, la question de la structuration de l'argumentation a été abordée ici par rapport à un agencement « logique » des différentes composantes de l'argumentation. En ce sens, dégager la structure d'un débat (§1) ou d'une séquence argumentative (§2) suppose que l'on reconstruise les positions ou les arguments en brisant la linéarité des données telles qu'elles se présentent à l'analyste. Lorsqu'on s'intéresse aux relations entre les unités fonctionnelles, la question de l'organisation textuelle n'est pas pertinente – ou l'est dans la mesure où elle nous renseigne sur la structure logique de l'argumentation.

1. Trudy Govier, *A Practical Study of Argument* (7th edition), Belmont, Wadsworth, 2010, p. 52 (ma traduction).

La différence entre ces deux perspectives – logique et textuelle – apparaît dans l'ambiguïté du mot « conclusion ». Dans le présent volume, « conclusion » a été utilisé pour désigner une composante *fonctionnelle* de l'argumentation, à l'étayage de laquelle concourent les différents arguments. Le statut de conclusion ne préjuge en rien de l'emplacement de l'énoncé correspondant dans le texte, contrairement à ce que suggère l'acception textuelle de « conclusion », qui renvoie à l'énoncé ou à la suite d'énoncés sur laquelle se clôt le texte ou le discours.

La distinction entre *ordre régressif* et *ordre progressif* permet d'articuler la question de la structuration logique de l'argumentation et celle de sa construction textuelle. Dans l'ordre progressif, on présente d'abord les arguments ou prémisses, pour en arriver à la conclusion. Dans l'ordre régressif, on pose en premier lieu la conclusion, pour ensuite exposer les arguments qui la soutiennent (certains auteurs parlent parfois de *justification* plutôt que d'ordre régressif).

On tend spontanément à considérer que l'ordre « argument → conclusion » est plus « logique », plus « naturel », puisqu'on n'énonce la conclusion qu'après avoir donné des raisons de l'accepter. En réalité, dans la plupart des productions argumentatives, c'est l'ordre inverse qui est à l'œuvre. C'est le cas le plus souvent à l'oral. C'est aussi le cas à l'écrit; dans les articles de presse par exemple, c'est bien souvent le titre ou les intertitres qui « vendent la mèche » et fournissent au lecteur des clés sur la position défendue par l'auteur d'un article avant même qu'il ait avancé quelque argument que ce soit en sa faveur.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

C'est aussi l'ordre standard propre aux critiques de livres ou de films – qu'il s'agisse de critiques « professionnelles » ou d'avis de lecteurs ou spectateurs ordinaires, comme celui-ci, publié sur le site Allociné à propos de la comédie « T'as pécho ? » :

★ ★ ★ ★ ★ 0,5 Publiée le 24 juillet 2020

Pauvre cinéma français ! Avec ce film, on touche le fond. Ce n'est pas tant que le film soit vulgaire ou moche (il est hideux) mais il est si mal fichu, si mal joué, si mal ficelé qu'on se demande qui peut prendre du plaisir à voir un tel navet avarié. Vincent Macaigne et Ramzy Bedia n'ont jamais été aussi déprimants. On se doute bien qu'ils sont là par pur intérêt.

La thèse portée par ce commentaire est que le film est mauvais. Elle est exprimée d'emblée par le dispositif de notation (une demi-étoile sur cinq), qui témoigne d'une évaluation radicalement négative du film par l'auteur du commentaire. Cette évaluation est

redoublée par les deux énoncés qui ouvrent le texte (« Pauvre cinéma français ! » et « Avec ce film, on touche le fond »), dont la suite du commentaire propose un étayage hyperbolique : le film mérite une demi-étoile parce qu'il est *vulgaire, moche* (voire *hideux*), *mal fichu* et *mal joué* par des acteurs qui n'ont *jamais été aussi déprimants*.

4 Les différents types de disputes¹

Au vu des quelques arbres présentés plus haut, et de l'existence de constructions argumentatives subordonnées, qui permettent, à partir de tout élément d'une argumentation, de déployer des expansions argumentatives en support ou en opposition à cet élément, le lecteur aura eu l'intuition qu'on passe, de petits objets argumentatifs, à des compositions bien plus larges – et même, en principe, illimitées.

Dans les faits, des formes de clôture des objets argumentatifs s'imposent souvent, sur la base de dynamiques internes (résolution de la question en discussion par une décision ou un événement, extinction du débat par épuisement des participants...) ou externes (décision de l'analyste de limiter son objet aux manifestations médiatiques du débat, aux discussions ayant eu lieu pendant une période précise, aux interventions de certains participants seulement, etc.).

Quoi qu'il en soit, lorsqu'on se penche sur ces « macro-objets », les principes de structuration évoqués plus haut ne suffisent pas, et doivent être complétés par la prise en compte de caractéristiques qui permettent de distinguer différents types de disputes.

4.1 Point de vue positif / négatif / zéro sur une proposition

On reviendra en premier lieu sur les trois types de positions qu'un locuteur peut prendre sur la proposition en discussion (par exemple, « Il faut généraliser le port du masque »), positions qui entreront dans la caractérisation des types de disputes.

- Il peut adopter un point de vue positif vis-à-vis de cette proposition : il la prend en charge, et marque son accord avec elle : « Je suis convaincu qu'il faut généraliser le port du masque en période de pandémie ». On notera ce point de vue positif +/p
- Il peut adopter un point de vue négatif vis-à-vis de cette proposition, c'est-à-dire marquer son désaccord : « Je ne pense pas du tout qu'il faille

1. Dans ce chapitre, on reprendra aux pragma-dialecticiens le terme de « dispute » pour désigner la discussion déclenchée par l'énoncé, par un intervenant, d'un point de vue sur une proposition, suivi de la mise en doute de ce point de vue par un second intervenant.

généraliser le port du masque en période de pandémie ». On notera ce point de vue -/p

- Enfin, il peut adopter un « point de vue zéro », et introduire la proposition sans se positionner à son égard : « certains considèrent qu'il faudrait généraliser le port du masque en période de pandémie ». Lorsqu'il assure une activité de questionnement des positions exprimées sur p, manifestant un doute, on l'indiquera par la notation ?/p

Dans les deux premiers cas (point de vue positif ou négatif vis-à-vis d'une proposition), il y a bel et bien prise de position du locuteur, qui s'engage sur la mesure envisagée. Il peut alors être tenu, si son interlocuteur l'y invite, de justifier sa position, d'avancer des arguments en sa faveur : dans la plupart des situations sociales, se contenter d'affirmer une position et refuser d'en assurer la charge de la preuve est considéré comme une dérobaie. Dans le troisième cas (point de vue zéro), il n'endosse aucune responsabilité de ce type.

On reviendra sur cette distinction entre point de vue positif, point de vue négatif et expression du doute dans la suite de ce chapitre.

4.2 Dispute simple / multiple

La prise en compte d'un autre paramètre, celui du nombre de propositions discutées, amène à établir une distinction entre les disputes simples, qui se cristallisent autour de la discussion d'une unique proposition, et les disputes multiples, qui s'organisent autour de plusieurs propositions.

Ainsi, le dialogue qui suit :

L1 : Le mariage pour tous, c'est ce que Hollande a fait de mieux durant son quinquennat.

L2 : Tu crois vraiment ?

ouvre une dispute simple, autour de la proposition unique avancée par L1.

En revanche, l'intervention

L1 : Le mariage pour tous, c'est ce que Hollande a fait de mieux durant son quinquennat. Et la loi sur le non-cumul des mandats introduira aussi un changement radical dans la vie politique française !

ouvre potentiellement la voie à une dispute multiple. « Potentiellement », parce qu'en réalité, c'est la réaction de L2 qui sera décisive. S'il enchaîne par :

L2 : alors là, ça se discute ! Je ne suis convaincu ni de l'un, ni de l'autre.

les échanges qui suivent porteront sur les deux propositions avancées par L1 (« Le mariage pour tous, c'est ce que Hollande a fait de mieux durant son

quinquennat», et «la loi sur le non-cumul des mandats introduira un changement radical dans la vie politique française»). On aura alors une dispute multiple.

Mais il est aussi courant que le second locuteur ne retienne qu'une des propositions défendues par le locuteur précédent :

L2 : La loi sur le non-cumul des mandats ? Tu t'imagines que ces requins de politicards vont accepter de s'y plier ?

Dans la mesure où L2 n'enchaîne que sur un des deux sujets possibles de discussion, c'est une dispute simple qui est lancée.

Notion-clé

Dispute simple / multiple

Une dispute simple est une dispute qui porte sur une proposition unique, à propos de laquelle des points de vue divers, positifs ou négatifs, peuvent s'exprimer, mobilisant des étayages argumentatifs plus ou moins complexes. Une dispute multiple ouvre simultanément la discussion sur plusieurs propositions. Ainsi, la proposition

Je trouve que le bilan du quinquennat Hollande est globalement positif.

ouvre une dispute simple, autour d'une proposition unique. En revanche,

Si on fait à ce jour le bilan du quinquennat Macron, je trouve qu'il a réussi à restaurer la crédibilité de la France au niveau international. En revanche, en interne, sa politique n'a fait que creuser les clivages dans la société française.

initie une dispute multiple, autour d'un jugement positif sur la crédibilité de la France au niveau international d'une part, d'un jugement négatif des effets de sa politique sur la solidarité du corps social d'autre part.

Lorsqu'on doit analyser une argumentation multiple, il est préférable, méthodologiquement, de la décomposer en autant d'argumentations simples qu'il y a de propositions soumises, au départ, à l'examen, afin de bien distinguer les différents « foyers » argumentatifs en jeu, et de rendre compte de la façon dont chaque proposition soumise à l'examen est discutée.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, lorsqu'en 2001, le gouvernement charge la Commission Nationale du Débat Public d'ouvrir un débat sur le très polémique projet de construction d'un troisième aéroport en région parisienne, la question ouverte à la discussion est celle de « la nature et [de] la localisation d'un futur troisième aéroport pour Paris ». On pouvait donc s'attendre à la mise en place d'une dispute multiple, structurée autour de deux questions, l'une relative à la nature de la plate-forme, l'autre, à sa localisation. Mais ce premier éclatement de la structure globale de la dispute est encore trop schématique. En effet, la discussion de la localisation du futur aéroport envisage plusieurs sites possibles, comme

le montre le message qui suit, tiré du dispositif de concertation en ligne mis en place par la CNDP :

Message 1

Pourquoi voulez-vous construire un aéroport (par exemple en Picardie) alors que Roissy est justement le seul aéroport capable de s'agrandir ? Pourquoi avez-vous comme projet de construire un aéroport en Picardie : un des sites étant près de Compiègne, en prenant le risque de créer de graves nuisances pour la Forêt de Compiègne alors qu'il est clair qu'aujourd'hui, non seulement il faut protéger l'Environnement, mais en plus les voyages par train à grande vitesse risquent de prendre le dessus sur les transports par avion ?

Le rejet (argumenté dans la suite du message) de la Picardie comme site d'implantation possible pour la future plate-forme aéroportuaire est mis en balance avec l'alternative, présentée comme plus acceptable, de Roissy.

La suite des échanges renforce cette tendance à l'atomisation de la dispute en sous-discussions, les intervenants tendant à se limiter à l'un ou l'autre site. Ainsi, le message 2 reproduit ci-dessous emboîte le pas à la première ligne argumentative ouverte par le message 1, et se focalise sur le rejet d'un emplacement picard :

Pourquoi recommencer les erreurs passées. Compiègne se trouve justement à moins de 15 km dans l'est du site de Rouvillers. Les avions feront soit leurs approches, soit leurs décollages sur la ville ainsi que sur les petits villages où il fait bon vivre. Rien qu'à l'est de Rouvillers, ce serait quelques 80 000 personnes qui seraient concernées.

Quant aux procédures de réduction du bruit, elles ne rendent pas les moteurs plus silencieux mais déplacent le problème sur d'autres communes. Adieu les promenades au calme dans les allées du petit parc du château et adieu à plein d'autres choses...

alors que dans un message intitulé « Enfer à Deuil-La-Barre », un riverain de l'aéroport Charles-de-Gaulle s'oppose à l'alternative ouverte par le message 1 et, évoquant les nuisances d'ores-et-déjà à la limite du supportable générées par le trafic aérien, conclut :

Développer encore ROISSY est criminel !

Le fil de discussion initial, qui ouvrait une dispute multiple, se structure rapidement en disputes simples parallèles, les différentes questions posées étant traitées par des participants différents, ou par un même intervenant dans des messages séparés.

Quoi qu'il en soit, même si une étape de l'analyse des données peut être menée préférentiellement en traitant indépendamment les différentes lignes ouvertes dans une dispute multiple, il est nécessaire de ne pas perdre de vue que les données de départ associaient ces disputes simples dans un même

objet, et, après une phase possible de décomposition, il convient de revenir à la composition d'ensemble. En effet, dans l'exemple qui nous a occupés plus haut, la discussion des différents sites met en regard Amiens avec Roissy, Roissy avec Rouvillers, etc. : les participants pèsent les avantages et les inconvénients respectifs de plusieurs sites pour ne retenir qu'une proposition d'emplacement pour le troisième aéroport. Plus encore : les deux composantes de la question initiale (qui portait sur « la nature » et « la localisation » du futur troisième aéroport) ne sont pas toujours indépendantes l'une de l'autre : dans le cas de Roissy, par exemple, le projet est d'agrandir l'aéroport existant, alors que dans le cas d'Amiens, il s'agit d'en construire un de toutes pièces. Le choix méthodologique de traiter une dispute complexe comme une coordination de plusieurs disputes simples ne tient qu'un temps, et ne dispense pas de montrer comment les disputes simples s'articulent et s'entre-déterminent.

4.3 Dispute mixte / dispute non-mixte

Pour qu'il y ait dispute, on l'a dit, il faut nécessairement qu'un point de vue soit douteux, que son acceptabilité n'aille pas de soi. Mais cela ne signifie pas nécessairement que le locuteur qui exprime un doute sur le point de vue avancé souscrive au point de vue opposé : il peut être indécis, et chercher à se faire une idée sur la cohérence du point de vue avancé par le premier intervenant. Il s'agit simplement, pour lui, de l'inviter à développer sa position :

L1 : La tête de veau, c'est meilleur avec une sauce gribiche.
L2 : Ah bon ?

Il n'est souvent pas facile de distinguer clairement une simple mise en doute et l'expression d'une ferme opposition – d'autant que la politesse exige qu'en bien des circonstances, on atténue l'expression de son désaccord. Ce sont des considérations contextuelles qui permettent alors de lever le doute. Ainsi, lors d'un colloque, une question adressée au conférencier introduite par « je ne suis pas tout à fait sûr de vous suivre sur ce point » vaut parfois pour « vous dites vraiment n'importe quoi », et sera interprétée ainsi par son destinataire s'il sait, par exemple, que l'auteur de la question appartient à une école théorique radicalement opposée à la sienne.

Quoi qu'il en soit, lorsque L2 s'en tient à l'expression d'un doute, invitant simplement son interlocuteur à développer son point de vue, on a affaire à une dispute *non-mixte*, où un seul point de vue (celui de L1), qu'il soit positif ou négatif, est discuté, alors que L2 ne prend en charge aucune position. Ce type de dispute est typiquement initié par des comportements non-verbaux comme un froncement de sourcils ou un mouvement de surprise de l'interlocuteur, qui indiquent au locuteur que sa position ne va pas de soi, et l'incitent à mettre en œuvre un étayage argumentatif.

À l'inverse, si L2 prend en charge le point de vue négatif sur la proposition discutée (s'il s'engage à défendre, dans l'exemple ci-dessus, que François Hollande aurait mieux fait de rester couché lorsqu'il a lancé le débat sur le mariage pour tous), on est alors dans une dispute *mixte*. Dans ce cas, chacun émet des doutes sur la position de l'interlocuteur, et, au-delà, assume une position sur la proposition qu'il s'engage à défendre.

Notion-clé

Dispute mixte / non-mixte

Cette opposition est relative aux types de positionnement sur la proposition en discussion. Dans une dispute non-mixte, L1 avance une proposition à propos de laquelle L2 ne se prononce pas ; il se contente de poser des questions, incitant L1 à étayer sa position.

L1 : Je trouve que les journalistes et animateurs télé devraient porter un masque eux-aussi lorsqu'ils sont à l'écran.

L2 : Ah bon ? (et pourquoi ça ?)

L1 : +/p

L2 : ?/p

Par contraste, une dispute mixte organise des points de vue divergents sur une même proposition. Chacun des participants avance une position qu'il assume et qu'il s'engage à défendre :

L1 : Je trouve que les journalistes et animateurs télé devraient porter un masque eux-aussi lorsqu'ils sont à l'écran.

L2 : Eh bien moi, je trouve que les obliger à porter le masque en plateau n'a aucun sens.

L1 : +/p

L2 : -/p

La distinction entre dispute mixte et non-mixte est cruciale pour la détermination de la charge de la preuve. Dans le cas d'une dispute non-mixte, seul celui qui endosse un point de vue au regard de la proposition en discussion doit assumer un devoir de preuve ; son interlocuteur, qui se borne à un rôle de questionneur, n'a rien à prouver. Dans le cas d'une dispute mixte, chacun doit argumenter le point de vue, positif ou négatif, qu'il porte sur la proposition. Ceci dit, les disputes non-mixtes tendent à évoluer vers des disputes mixtes – ou à être interprétées comme telles, lorsque le contexte est marqué par un niveau de polémique élevé. Toute mise en doute, tout questionnement sur la position de L1 tendra alors à être vu comme une attaque, comme l'expression masquée d'un désaccord de L2 avec la position qu'il défend.

Une dispute mixte peut être décomposée, pour les besoins de l'analyse, en deux disputes non-mixtes, autour des points de vue respectivement positif (+/p) et négatif (-/p) sur la proposition débattue (L1 soutient *p* et L2 met en doute sa position ; L2 soutient *non-p* et L1 met en doute sa position).

4.4 Les types standard de disputes

Les distinctions entre différents types de disputes ne s'arrêtent pas là, une dispute pouvant être à la fois multiple et mixte. Au bout du compte, 4 cas de figure se présentent :

- dispute simple, non mixte (c'est la forme considérée comme élémentaire);
- dispute simple, mixte
- dispute multiple, non mixte
- dispute multiple, mixte.

On peut représenter comme suit les différentes formes de disputes :

Les deux formes de la dispute élémentaire (simple, non mixte) :

1a	L1 : +/p [= L1 soutient p] L2 : ?/(+/p) [= L2 manifeste un doute vis-à-vis de p]
	L1 : Il faut organiser des primaires à droite avant les élections présidentielles de 2022. L2 : Tu crois ?
1b	L1 :-/p [= L1 conteste p] L2 : ?/(-/p) [= L2 manifeste un doute vis-à-vis de l'opposition de L1 à p]
	L1 : Je ne pense vraiment pas qu'il faille organiser des primaires à droite avant les élections présidentielles de 2022. L2 : Ah bon ?

Forme générale de la dispute simple, mixte

2.	L1 : +/p, ?/(-/p) L2 : ?/(+/p), -/p
	L1 : Il faut organiser des primaires à droite avant les élections présidentielles de 2022. L2 : Alors ça ! C'est ce qu'il faut éviter à tout prix !

N.B. : Dans cet exemple, la mise en doute, par chaque locuteur, du point de vue adverse n'est pas exprimée, mais elle est impliquée par le fait que L1 et L2 adoptent un point de vue respectivement positif et négatif sur la proposition en discussion.

Forme générale de la dispute multiple, non mixte

3.	L1 : +/p ₁ ; +/p ₂ ; ...; +/p _n L2 : ?/(+/p ₁); ?/(p ₂); ...; ?(+/p _n)
----	--

L1 : Il faut organiser des primaires à droite avant les élections présidentielles de 2022 ; par ailleurs, François Hollande est à mes yeux le meilleur candidat pour éviter l'alternance.

L2 : Eh bien moi, je ne sais vraiment plus quoi penser, sur aucun des deux sujets... Vas-y, développe ! Peut-être que ça m'inspirera...

Forme générale de la dispute multiple, mixte

4.	L1 : +/p ₁ , ?/(-/p ₁); ...; +/p _n , ?(-/p _n) L2 : ?/(+/p ₁), -/p ₁ ; ...; ?(+/p _n), -/p _n
----	---

L1 : Il faut organiser des primaires à droite avant les élections présidentielles de 2022 ; par ailleurs, François Baroin est à mes yeux le meilleur candidat pour rassembler les électeurs de droite.

L2 : alors là, c'est du grand n'importe quoi ! Je suis radicalement opposé à l'organisation de primaires à droite, et par ailleurs, je ne pense vraiment pas que Baroin est à même de rassembler qui que ce soit.

L'examen des principales lignes argumentatives d'une dispute est facilité si l'on décompose les structures complexes de type 2, 3 ou 4 en disputes élémentaires. Il est cependant nécessaire, une fois l'analyse des disputes élémentaires menée à bien, de s'interroger sur la façon dont elles s'articulent entre elles pour rendre compte de la structure d'ensemble.

Argumentation et rhétorique : les preuves oratoires

On a adopté jusqu'à présent une approche spécifiquement argumentative, centrée sur une séquence articulant une (ou plusieurs) *raison(s)* à une *conclusion*. L'objet et certaines des méthodes de l'analyse argumentative étant désormais en place, il est nécessaire de faire retour sur les origines de la réflexion sur l'argumentation, et les rapports qu'elle entretient avec la rhétorique. On rappellera les principales lignes de force de ce qu'il est convenu d'appeler le *système rhétorique* ; puis on envisagera la question de l'*ethos* (de l'image discursive de l'orateur) et du *pathos* (de la construction émotionnelle du discours) dans une perspective argumentative.

PLAN

- 1 Le système rhétorique : 5 parties, 3 genres, 3 preuves
- 2 L'adaptation à l'auditoire
- 3 L'*ethos*
- 4 Le *pathos*

On l'a rappelé dès le chapitre 1, l'argumentation entretient des liens privilégiés avec la rhétorique, au point d'être parfois identifiée à elle. La rhétorique, définie comme l'art de persuader par le discours – ou, pour reprendre les termes d'Aristote, comme « la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader »¹, s'est développée, dans le prolongement des réflexions des sophistes sur la parole persuasive, au sein de la démocratie athénienne naissante, dans un contexte autorisant des espaces de libre expression, de libre réunion et octroyant des droits politiques

1. *La Rhétorique*, livre 1, chapitre 2.

à une partie de la population. Ainsi, la rhétorique, dès son émergence, s'attache à rendre compte d'une activité sociale et culturelle déterminée par une situation et des enjeux particuliers, et présente de ce fait des caractéristiques qui la marqueront durablement :

- elle déploie une réflexion tournée vers l'**efficacité des discours** (et non vers leur critique ou l'évaluation de leur rationalité) ;
- elle est indissociable d'un **enseignement**. Elle est prioritairement orientée vers la production du discours, et développe des techniques (c'est en ce sens qu'il faut entendre le substantif « art », souvent utilisé pour définir la rhétorique) guidant l'élaboration d'un discours persuasif ;
- elle est liée à l'existence d'un **enjeu** (à la volonté de peser sur les décisions qui structurent la vie publique). Autrement dit, ce n'est pas une discipline purement spéculative.
- elle s'incarne de façon privilégiée dans une **parole publique monologale** (discours d'un orateur devant une assemblée).

Par ailleurs, très tôt, la rhétorique s'intéresse à la matérialité langagière, et pose que le fond du discours est indissociable de sa forme.

Le présent volume ne prétend pas rendre compte de l'ensemble de la réflexion rhétorique, mais en présente quelques catégories susceptibles d'être mises en relation avec une perspective argumentative.

1 Le système rhétorique : 5 parties, 3 genres, 3 preuves

La rhétorique a donc été une des premières tentatives pour systématiser la réflexion sur le langage comme action. Depuis Quintilien, le système rhétorique distingue cinq parties et trois genres ; dès ses fondements aristotéliens, elle pose également que la persuasion recourt à trois types de preuve.

1.1 Les cinq parties de la rhétorique

La tradition latine structure la rhétorique en cinq parties, qui constituent autant d'étapes dans la construction d'un discours persuasif.

- **L'invention** (*inventio*) est l'étape « cognitive » au cours de laquelle on cherche à faire le tour du sujet en discussion, et à mettre au jour ses idées et ses connaissances sur ce dont il s'agit de débattre.
- La **disposition** (*dispositio*) renvoie à la structuration du discours : c'est le moment du choix d'un plan, d'un agencement spécifique. Un plan rhétorique classique voit se succéder l'exorde (qui a pour fonction de rendre l'auditoire attentif, bienveillant), la narration (qui prend en charge l'exposé des faits), la confirmation (où s'établit la preuve de la thèse défendue, et la

réfutation de la thèse adverse), et enfin la péroraison (au cours de laquelle l'orateur résume son discours, et cherche à émouvoir l'auditoire). On peut considérer que la disposition, au sens rhétorique du terme, s'attache à la structure de surface du discours argumenté, alors que le chapitre précédent en restitue la structure profonde.

- **L'élocution** (*elocutio*) correspond à « l'incarnation langagière » des lignes d'attaque ou d'étayage dégagées par l'invention et la disposition : c'est l'étape de la mise en mots, qui met en œuvre des procédés stylistiques (figures et tropes).
- **L'action** (*actio*) correspond au passage à l'acte, et prend en charge des considérations matérielles comme la prononciation (l'élocution au sens moderne) ou la gestuelle.
- La **mémoire** est, comme son nom l'indique, consacrée à la question de la mémorisation des discours. Cet aspect de la question, longtemps crucial, est mis au second plan dans certains contextes modernes (en particulier télévisés) par l'existence de « prothèses » techniques comme le prompteur (ou, en contexte didactique, l'utilisation de diaporamas), mais reste essentiel (bien que souvent négligé) pour la préparation à la production d'un discours argumenté dans de nombreuses circonstances.

Les cinq parties de la rhétorique fournissent ainsi un agenda à respecter dans l'élaboration d'un discours visant à la persuasion, agenda dont on ne peut que reconnaître le caractère raisonnable, même si, dans les faits, un locuteur construisant son discours ne respecte pas nécessairement la succession des étapes (en particulier, la recherche des idées, prise en charge par l'*inventio*, est étroitement liée à la mise en mots, qui relève, elle, de l'*elocutio*).

Au cours de l'histoire de la rhétorique, l'attention portée à l'*elocutio*, c'est-à-dire à la question du style et des figures du discours, s'est accrue, au point de réduire la rhétorique à une tropologie (étude des tropes). Si l'étude des figures relève habituellement d'une réflexion esthétique, il ne faut pas négliger leur dimension proprement argumentative (ainsi qu'on l'a suggéré dès le premier chapitre). Une figure comme la métaphore peut condenser en un mot une idée qui, développée, serait considérée comme relevant de plein droit de l'argumentation. Les frontières entre rhétorique et argumentation sont, de ce point de vue, poreuses. On ne développera pas ici l'analyse des figures de style, dont de nombreux ouvrages traitent longuement ; la plupart des traités de rhétorique lui consacrent une partie conséquente¹.

1.2 Les trois genres de discours

Par ailleurs, Aristote, s'interrogeant sur la possibilité offerte au citoyen athénien d'intervenir dans la vie publique par une prise de parole réglée, a

1. Voir par exemple Joëlle Gardes-Tamine, *La rhétorique*, Paris, Armand Colin, 2011.

distingué trois types de circonstances lui permettant de mettre en œuvre cette possibilité. Il associe ainsi des situations de parole à des objets de discours, des visées spécifiques et des procédés rhétoriques et argumentatifs appropriés. Le genre **délibératif** est celui de l'assemblée, où sont discutées les décisions touchant à l'avenir de la cité, selon les catégories de l'utile ou du nuisible. Le genre **judiciaire** est celui du tribunal, où il s'agit de se prononcer sur des faits passés, selon les catégories du juste et de l'injuste. Le genre **épidictique** enfin est celui de l'éloge et du blâme, selon que l'objet de discours relève du bien ou du mal, du noble ou du vil, du beau ou du laid ; il vise à rassembler la communauté autour de la (ré-)affirmation de valeurs communes, à l'occasion de cérémonies récurrentes ou d'événements ponctuels.

Dans la perspective qui est la nôtre, on retiendra de cette distinction des trois genres l'idée que le discours argumentatif est ancré dans une situation de communication, caractérisée par des contraintes (liées notamment à des genres discursifs ou des types d'interaction), des objectifs et des catégories de jugement spécifiques. Il convient, dans la mesure du possible, de toujours rapporter une argumentation à ses conditions de production, qui l'informent (au sens où elles influent sur sa forme) et qui sont potentiellement redéfinies en retour à divers degrés.

1.3 Les trois types de preuve rhétorique

Enfin, la rhétorique identifie trois types de preuve, sur lesquels repose le discours persuasif : la preuve éthique (*ethos*), la preuve pathétique (*pathos*), la preuve logique (*logos*). Un orateur utilise une preuve éthique lorsqu'il cherche à donner de lui-même, à travers son discours, une image susceptible de renforcer l'acceptabilité de la thèse qu'il défend. Il recourt à une preuve pathétique lorsqu'il cherche à mettre l'auditoire dans une disposition émotionnelle favorable à l'objectif qu'il poursuit. Il mobilise une preuve logique lorsque, délaissant le registre affectif des preuves éthique et pathétique, il cherche à faire admettre une conclusion à un auditoire en l'étayant par de (bonnes) raisons.

Les adjectifs «éthique», «logique», «pathétique», dérivés construits à partir de *ethos*, *logos*, *pathos*, ne doivent pas être compris dans leur sens moderne, mais comme des termes relevant du vocabulaire de la technique rhétorique. Ainsi, «éthique» ne signifie pas «conforme à la morale», mais «relatif au caractère persuasif de l'image que l'orateur construit de lui-même» (certains auteurs, afin d'éviter cette ambiguïté, utilisent l'adjectif «éthotique» plutôt qu'«éthique»). De même, «pathétique» ne signifie pas ici «qui fait de la peine», mais «qui joue sur les émotions» (que ce soit, par exemple, la joie ou la tristesse). «Logique» enfin ne renvoie pas à l'idée d'une validité inférentielle, mais à une configuration propre à la séquence argumentative «argument → conclusion».

Traditionnellement, l'argumentation correspond à la preuve dite logique. Cette composante faisant l'objet de l'ensemble du présent manuel, on développera uniquement, dans ce chapitre, les preuves relevant de l'*ethos* et du *pathos*, qu'on mettra en relation avec des procédés proprement argumentatifs.

2 L'adaptation à l'auditoire

2.1 Généralités

Se réclamer de la tradition rhétorique (ou, comme Plantin, parler d'*argumentation rhétorique*) suggère qu'on reprend à son compte certaines des caractéristiques de la perspective rhétorique présentées plus haut. En particulier, cela suppose qu'on s'intéresse à une parole située, considérée par rapport à une situation d'énonciation donnée, et non une parole abstraite, désincarnée, hors société (comme le ferait une approche logique de l'argumentation).

Le discours rhétorique – ou, plus spécifiquement, argumentatif – est en effet attaché à une situation qui lui donne sens. En cela, il s'oppose à la démonstration, type de développement mathématique ou, plus largement, scientifique, qui est supposé vrai quelle que soit la situation dans laquelle il est énoncé, indépendamment tant de la personne qui l'énonce que de l'auditoire auquel il est destiné (le destinataire visé par la démonstration est l'auditoire universel de Perelman).

En particulier, une conception rhétorique de l'argumentation insiste sur la nécessité, pour l'orateur, de construire son discours en tenant compte de ce qu'il sait ou suppose de l'auditoire. Une argumentation est toujours construite en fonction d'un auditoire particulier ; c'est par rapport à lui qu'elle prend sens, et c'est cette prise en compte qui peut lui permettre de prétendre à une efficacité.¹

L'importance de l'adaptation à l'auditoire est telle qu'elle fait dire à Olivier Reboul que «le discours persuasif n'est pas celui qui crée une croyance ; il est celui qui part d'une croyance de l'auditeur pour la transférer sur son objet propre»². On trouve une idée similaire chez Maingueneau, pour qui le succès du discours persuasif repose sur sa capacité à faire écho à un point de vue déjà présent chez son destinataire :

Le public n'est pas convaincu par les arguments avancés, mais par l'énonciation même de ces arguments par tel discours, c'est-à-dire par l'univers de sens auquel renvoie ce dernier. En toute logique le discours convainc parce qu'on y retrouve ce qui vous traversait déjà, plus ou moins

1. Ce point est vigoureusement souligné par Ruth Amossy, dans *L'argumentation dans le discours*, Paris, Armand Colin, 2012.

2. Olivier Reboul, *Introduction à la Rhétorique*, Paris, PUF, 1991 ; p. 85-86.

obscurément. Réminiscence platonicienne qui permet de dire « c'est bien ça », le *bien* marquant la coïncidence avec une vérité déjà là dont le texte ne serait que l'explication ou la répétition¹.

Notion-clé

Auditoire

L'auditoire est la cible visée par le discours persuasif. La notion d'auditoire a été conçue dans la tradition rhétorique, qui considère le discours monologal produit à destination d'une assemblée passive comme le prototype du discours persuasif. Elle est plus délicate à manier dans le contexte d'une interaction persuasive, où on parlerait plus volontiers d'interlocuteur-cible. Dans la perspective argumentative développée ici, qui ne pose pas la persuasion comme objectif inhérent à toute argumentation, la notion d'auditoire peut être déclinée en termes de destinataire, d'allocataire, d'interlocuteur, d'allié ou d'adversaire, en fonction des situations considérées et des problématiques d'analyse.

L'auditoire n'est pas le public réel, présentant des caractéristiques définissables objectivement, mais une construction de l'orateur : c'est la représentation que se fait l'orateur des individus ou des groupes auxquels il s'adresse. Toute entreprise de production d'un discours argumenté suppose une double caractérisation de l'auditoire que l'on vise :

- Une caractérisation **générale**, en termes de taille (auditoire constitué d'un seul individu/auditoire de masse), de traits psychologiques liés à l'âge, au sexe, à la profession, au milieu culturel, etc. ; de compétence (niveau scolaire du destinataire, connaissances générales et techniques, etc.) ; d'idéologie (politique, religieuse ou autre), afin de déterminer les valeurs auxquelles l'auditoire adhère.
- Une caractérisation **argumentative**, reposant sur les réponses aux questions suivantes : à quelles thèses préalables l'auditoire adhère-t-il ? (détermination des objets d'accord) ; avec quelle intensité y adhère-t-il ? Plus généralement, l'orateur doit aussi déterminer les types d'arguments admis par l'auditoire. En effet, on observe sur ce point des variations historiques (« c'est vrai parce que ça a été dit par telle autorité » était une argumentation recevable au Moyen Âge), culturelles et « professionnelles » (l'argumentation par l'exemple a peu de chances d'être admise comme probante par un public de scientifiques, dont la préférence va aux argumentations déductives).

Dans une perspective d'analyse d'un discours argumenté, l'adaptation à l'auditoire invite à rechercher, dans le discours, les traces marquant la prise en compte d'un auditoire, et éventuellement les cibles successives de l'argumentation.

1. Dominique Maingueneau, *Genèses du discours*, Liège, Mardaga, 1984 ; p. 126.

2.2 Adaptation à l'auditoire et procédés rhétorico-argumentatifs

Certains procédés reposent crucialement sur une juste appréhension des opinions admises par l'auditoire. C'est le cas notamment de la question rhétorique.

Une question rhétorique est une figure de style, un procédé rhétorique, et non un type d'argument. C'est une façon particulière de formuler une proposition, et non un enchaînement prémisses-conclusion spécifique. Une question rhétorique peut ainsi entrer dans un enchaînement argumentatif, mais elle n'en constitue pas un à elle seule.

Notion-clé

Question rhétorique

Une question rhétorique est une fausse question, dans la mesure où elle n'attend pas de réponse effective. Elle suggère que sa réponse « va de soi », fait l'objet d'un consensus. Son efficacité (son interprétation comme question rhétorique, et non comme vraie question) dépend donc largement de l'identification, par le locuteur, des thèses préalables admises par l'auditoire.

Une question rhétorique peut parfois constituer un *coup de force*, visant à faire passer pour consensuelle une proposition susceptible, dans les faits, de rencontrer du scepticisme. Un exemple caricatural de cette stratégie serait de s'exclamer : « mais peut-on imaginer un seul instant que j'assassine mon propre père pour de sordides raisons d'argent ? », pour imposer comme saugrenue, voire inacceptable ou scandaleuse, la proposition qui est précisément en discussion.

La forme d'une question rhétorique détermine généralement celle de la réponse attendue. Ainsi :

- Une question rhétorique totale affirmative appelle une réponse négative :

La femme serait-elle inférieure à l'homme ? → Non, bien sûr.

- Une question rhétorique totale négative appelle une réponse positive :

Ne sommes-nous pas tous égaux face à la loi ? → Si, bien sûr.

- Une question rhétorique totale en *pourquoi* appelle une réponse du type *il n'y a aucune (bonne) raison* :

Et pourquoi est-ce que je serais allé raconter des choses pareilles ? → Il n'y a aucune raison pour cela (→ je ne suis pas allé raconter ce qu'on prétend).

- Une question rhétorique totale en *comment* appelle une réponse du type *en aucune façon* :

Comment imaginer qu'une mère puisse vouloir du mal à son enfant au point de lui faire subir des mauvais traitements? → On ne peut pas l'imaginer (→ elle ne l'a pas fait).

Les enchaînements après une question rhétorique mettent en évidence sa possible intégration dans une séquence argumentative :

Comment imaginer qu'une mère puisse vouloir du mal à son enfant au point de lui faire subir des mauvais traitements? Il faut donc la libérer tout de suite, et mettre un terme au procès indécent qu'on lui fait.

Ici, l'enchaînement vers la conclusion (« il faut la libérer tout de suite ») se fait sur la réponse, restée implicite (« on ne peut pas l'imaginer », dont on infère que la mère incriminée n'a pas voulu faire de mal à son enfant, et qu'elle n'est donc pas coupable), vers laquelle pointe la question rhétorique.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Les questions rhétoriques abondent dans la vie quotidienne. Ainsi, un tract distribué sur un marché parisien commence sur l'accroche suivante :

Y a-t-il trop de crèches dans le 19^e?

La dénonciation du nombre scandaleusement insuffisant de crèches à Paris faisant partie du savoir commun, il y a peu de chances pour que les lecteurs interprètent cet énoncé comme une vraie question, susceptible de recevoir une réponse aussi bien négative que positive. La question est immédiatement identifiable comme rhétorique par les récepteurs potentiels du tract ; et comme le prévoit la détermination de la réponse par la forme de la question (à question totale affirmative, réponse négative), la réponse attendue est « non, il n'y a pas trop de crèches dans le 19^e ». C'est sur la base de cette réponse visée (mais non explicitée) que se fait l'enchaînement argumentatif, qui permet, au bas du tract, de conclure à la légitimité de la revendication finale : « Il faut plus de crèches dans le 19^e ».

La force de la question rhétorique repose sur le fait qu'elle suggère que la réponse va de soi, « va sans dire » ; mais elle peut être totalement contre-productive si l'orateur se trompe sur ce qu'admet l'auditoire. En contexte interactionnel, une question rhétorique se méprenant sur ce qui fait consensus pour l'auditoire risque d'être traitée par celui-ci comme une vraie question, et de recevoir éventuellement la réponse non attendue (« La femme est-elle inférieure à l'homme ? » « Oui, bien sûr ! »). Ainsi, dans la bande annonce du film *Case départ*, réalisé par Lionel Steketee, Fabrice Éboué et Thomas Ngijol (2011), Régis, un individu d'origine antillaise, se trouve plongé en 1780 et vendu comme esclave. Accusant son interlocuteur de le maltraiter en raison

de sa couleur de peau (« vous dites ça parce que je suis noir ? »), il reçoit la réponse « évidemment ! », proférée dans un grand éclat de rire, alors qu'il s'attendait à une dénégation virulente.

EXERCICE 20

En 2011, la marque de prêt-à-porter italienne Benetton a lancé une campagne d'affichage baptisée « Unhate », mettant en scène différents chefs d'États et leaders religieux supposés ennemis en train de s'embrasser sur la bouche (sont ainsi formées les paires Barack Obama/Hu Jintao, Nicolas Sarkozy et Angela Merkel, le pape Benoît XVI et l'imam Ahmed al Tayyeb, Benjamin Netanyahu et Mahmoud Abbas...). L'échange qui suit réagit à cette campagne (il est tiré du site du journal gratuit 20 minutes). Analysez le fonctionnement de la question du premier message, et le traitement qu'en propose le deuxième intervenant.

Anti – Juste de la provoc de merde pour qu'on reparle d'une marque qui est tombée dans les oubliettes. [...] Question : Est-ce que ça vous plairait qu'une marque se fasse de l'argent en utilisant des montages vous mettant en scène en train d'embrasser un autre mec ? Certainement pas.

El Nameco – Tu as lâché un com'... donc la provoc' de merde marche quand même. Et moi, quand je serai président de la république, j'autorise les photomontages me montrant en train d'embrasser une chancelière, un dictateur ou un teckel à poil ras ! ●

Dans le même esprit, les argumentations comparatives reposent crucialement sur une représentation adéquate de ce que connaît l'auditoire et de ce à quoi il adhère. En effet, on l'a vu, ces argumentations mettent généralement en parallèle deux entités ou événements, l'un plus connu ou plus consensuel (le phore) que l'autre (le thème), à propos duquel il s'agit de conclure. Ces argumentations visent à transférer une propriété admise du phore sur le thème.

Ainsi, lorsque l'humoriste Sophia Aram déclare : « Je suis à la religion musulmane ce que Ferrero Rocher est à la diplomatie¹ », on reconnaît aisément la structure caractéristique de l'analogie proportionnelle (A est à B ce que C est à D). La compréhension de cette analogie nécessite une connaissance de la friandise évoquée (les rochers Ferrero), et surtout, du petit film publicitaire (datant des années 1990) affirmant que les réceptions de l'ambassadeur ne sauraient être réussies sans les rochers Ferrero² : l'analogie parie sur le partage d'une certaine culture de masse et sur une connivence générationnelle (la campagne remontant à plus de vingt ans) entre Sophia Aram et son public. La conclusion qui se dégage est que, de même que les rochers Ferrero n'ont fondamentalement rien à voir avec la diplomatie

1. *Le Nouvel Observateur*, octobre-novembre 2010.

2. On peut voir le film en question ici : http://www.dailymotion.com/video/x7t90c_ferrero-rocher-les-receptions-de-l_fun

(sinon l'identité professionnelle de l'hôte fictif mis en scène dans la publicité qui en fait l'éloge), Sophia Aram n'a pas de rapport étroit avec la religion musulmane.

Quel que soit le dosage entre fonction ludique et fonction argumentative, une analogie proportionnelle n'est intelligible que si le phore (le support de la comparaison) est effectivement connu de l'auditoire, et qu'il fait l'objet d'une évaluation partagée.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

En témoigne un déboire que j'ai rencontré en cours devant des étudiants à qui j'exposais le fonctionnement de l'analogie proportionnelle, et auxquels je proposai l'exemple suivant :

« Kinky Friedman, c'est le Frank Zappa de la country. »

exemple trouvé dans le magazine *Les Inrockuptibles*. Si les étudiants voyaient bien qu'il y avait sans doute là une analogie proportionnelle, et que cette analogie visait à leur dire quelque chose d'un dénommé Kinky Friedman qui exerçait dans le domaine de la country, ils étaient incapables d'identifier la propriété prêtée à Frank Zappa et transférable à Kinky Friedman, faute de connaître Frank Zappa. Il est nécessaire, pour comprendre la portée argumentative de cette analogie, de la reconstruire intégralement (Kinky Friedman est à la country ce que Frank Zappa a été au rock'n roll – c'est-à-dire un représentant talentueux, excentrique, souvent satirique, etc...).

On mentionnera une autre analogie proportionnelle, toujours entre Kinky Friedman et Frank Zappa, mais portant, cette fois, sur ses activités littéraires (Kinky Friedman est l'auteur d'une série de romans mettant en scène un détective privé juif newyorkais, lui-même amateur de music country) : « Kinky Friedman est au roman policier ce que Frank Zappa est au rock and roll : un enquiquineur jubilatoire qui se délecte d'offenser les puristes ».¹

Il est clair que la première analogie proportionnelle est tout à fait incompréhensible pour qui ne connaît pas Frank Zappa ; tandis que la seconde, qui explicite la conclusion visée (« un enquiquineur jubilatoire qui se délecte d'offenser les puristes ») en apprend autant, à un public non féru de l'histoire du rock'n roll, sur Kinky Friedman que sur Frank Zappa – ce qui n'est pas le fonctionnement « normal » de l'analogie proportionnelle.

3 L'ethos

Au-delà de la nécessaire adaptation de son discours à l'auditoire qu'il vise, l'orateur qui entreprend de persuader sa « cible » d'adopter la position qu'il

1. http://www.encyclopedia.com/topic/Kinky_Friedman.aspx, ma traduction.

défend a à sa disposition trois types de preuves, dont on envisagera les deux premières, dites *oratoires* (l'*ethos* et le *pathos*) dans leur relation à la troisième (le *logos*, ou l'argumentation, telle que nous l'entendons ici).

3.1 Définition de l'ethos

La prise en considération de l'*ethos* rompt avec une vision logiciste de l'argumentation, selon laquelle l'évaluation d'un discours est liée à ses caractéristiques intrinsèques et ne fait pas appel aux circonstances de son énonciation. À l'inverse, une argumentation rhétorique reconnaît le rôle joué dans le processus persuasif par l'orateur et l'image qu'il construit de lui-même.

Notion-clé

Ethos

Le terme d'*ethos*, généralement traduit par *caractère*, renvoie à la problématique des mœurs oratoires, qui traite des effets produits sur l'auditoire par l'image que l'orateur construit de lui-même à travers son discours.

Aristote, dans sa *Rhétorique*, pose les bases de la preuve éthique de la façon suivante :

On persuade par le caractère, quand le discours est de nature à rendre l'orateur digne de foi, car les honnêtes gens nous inspirent confiance plus grande et plus prompte sur toutes les questions en général, et confiance entière sur celles qui ne comportent point de certitude, et laissent une place au doute. Mais il faut que cette confiance soit l'effet du discours, non d'une prévention sur le caractère de l'orateur. (*Rhétorique*, 1356a)

3.2 Les composantes de l'ethos

L'ancienne rhétorique énumère les qualités que l'orateur doit afficher afin de rendre son discours plus persuasif. Ces qualités sont au nombre de trois, si l'on en croit Aristote : la prudence, la vertu, la bienveillance (*phronesis*, *arete*, *eunoia*). Les auteurs contemporains ont cherché à moderniser ce triptyque en proposant des traductions plus actuelles, comme « sensé, sincère, sympathique »¹, ou « honnête, bien disposé, compétent »². Ekkehard Eggs³, se référant au texte original, associe aux trois termes grecs utilisés par Aristote tout un champ sémantique qui comprend les notions de raisonnable – compétent ; vertueux – honnête – sincère – équitable ; bienveillant – solidaire – généreux

1. Olivier Reboul, *op.cit.*

2. Jean-Jacques Robrieux, *Rhétorique et argumentation*, Paris, Armand Colin, 2015.

3. Ekkehard Eggs, « Ethos aristotélicien, conviction et pragmatisme », in R. Amossy (éd.), *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*, Lausanne / Paris : Delachaux et Niestlé, 1999, p. 31-59.

– obligeant – aimable. La rhétorique classique ajoute la modestie aux composantes traditionnelles de l'*ethos*. Ainsi, pour le révérend père Lamy :

Il est important que les auditeurs aient de l'estime pour celui qu'ils écoutent, et qu'il passe dans leur esprit pour une personne sage. Un orateur doit donner des témoignages d'amitié à ceux qu'il veut persuader, et faire paraître que c'est un zèle sincère de leur intérêt qui le fait parler. La modestie lui est nécessaire, la fierté et l'orgueil étant d'invincibles obstacles à la persuasion. Ainsi il faut qu'on remarque ces quatre qualités dans la personne d'un orateur ; de la probité, de la prudence, de la bienveillance, et de la modestie¹.

Si l'on veut éviter un figement de la catégorie de l'*ethos* défini par un certain nombre de qualités préétablies, on peut retenir les composantes traditionnelles de l'*ethos* comme guides, et rechercher dans les données qu'on analyse (ou, dans une perspective de production de discours persuasif, par rapport à la nature du discours qu'on veut élaborer et les circonstances de son énonciation) quelles sont les qualités susceptibles de renforcer la crédibilité du discours.

On peut faire l'hypothèse que les qualités traditionnellement associées à l'*ethos* doivent être affichées par l'orateur quelles que soient les circonstances, et quel que soit le thème de son discours : pour être persuasif, il semble raisonnable de considérer qu'on a intérêt à se montrer compétent, honnête, soucieux de l'intérêt d'autrui. Par ailleurs, en fonction des circonstances, il peut être intéressant de se montrer sévère ou bienveillant, agressif ou conciliant, austère ou amusant. Le caractère bienvenu ou non de telles attitudes dépend du contexte, et, plus spécifiquement, du genre de discours. On imagine aisément qu'il est peu adéquat de chercher à paraître amusant dans une oraison funèbre, ou facétieux lors d'une déclaration de guerre ; les débats présidentiels oscillent, selon les périodes, entre un *ethos* modéré et bienveillant, et un *ethos* de « battant » à la limite de l'agressivité.

À côté de la dimension morale ou psychologique de l'*ethos*, il peut être nécessaire d'intégrer une dimension sociale, liée à la notion de rôle. La question que l'on se posera alors est : à quel titre le locuteur parle-t-il ? (en tant que père de famille, médecin, hétérosexuel, chauve, etc.) ; par quels moyens langagiers/interactionnels le rôle qu'il prend en charge se manifeste-t-il ?

3.3 *Ethos* et image de l'adversaire

Enfin, la notion d'*ethos* demande à être retravaillée pour rendre compte des données dialogales – et en particulier, de données polémiques. En effet, la

1. Bernard Lamy, *La rhétorique ou l'art de parler*, Paris, 1742.

rhétorique s'est donné traditionnellement comme objet de prédilection la parole monologale de l'orateur face à un auditoire. Or l'analyse argumentative est tout aussi légitime pour rendre compte de données qui comportent une dimension dialogale (certains discours se donnant explicitement comme des réponses à d'autres discours). La notion d'*ethos* entre alors dans une problématique de construction interactive des identités, puisque la définition d'une image de soi est corrélative de la définition d'une image de l'autre (et, particulièrement, de l'adversaire). La construction de la preuve éthique se fait rarement indépendamment d'un travail rhétorique sur l'image du tenant du discours adverse.

L'*ethos* étant l'image que l'orateur construit de lui-même à travers son discours, il n'y a aucun sens à parler de l'*ethos* de l'interlocuteur ou de l'adversaire pour parler de l'image que l'orateur construit de son opposant corrélativement à celle qu'il construit de lui-même ; on parlera ici simplement d'*image* de l'adversaire.

Les différentes définitions insistent toutes sur le fait que l'*ethos* est un effet *du discours*, et non d'une prévention, favorable ou défavorable, de l'auditoire vis-à-vis de l'orateur. « *Ethos* » n'est donc pas un synonyme d'« image du locuteur », cette dernière conjuguant la représentation que l'auditoire peut se faire du locuteur préalablement à sa prise de parole, et cette même représentation modifiée par l'effet de cette prise de parole. L'effet de l'image de l'orateur construite par le discours (de son *ethos*) dépendra grandement de la connaissance préalable que l'auditoire peut avoir de l'orateur, et de sa capacité à renforcer, modifier ou inverser, selon les cas, cette représentation préalable.

3.4 Les matériaux sémiotiques de l'*ethos*

Par ailleurs, la preuve éthique ne consiste pas, pour l'orateur, à *s'attribuer explicitement* un certain nombre de qualités susceptibles d'accroître l'acceptabilité de la thèse qu'il avance : il s'agit plutôt de *suggérer, par sa façon de s'exprimer*, qu'il possède ces propriétés. En effet, l'*ethos* ne se construit pas par des commentaires explicites par lesquels l'orateur affirmerait posséder telle ou telle qualité ; l'orateur ne doit pas se dire prudent/bienveillant/vertueux, il doit se montrer tel. De même, il ne doit pas dire « je suis compétent », mais le suggérer en recourant par exemple à des termes techniques, en glissant ses titres académiques au détour de la conversation, etc. De manière plus évidente encore, affirmer « je suis modeste » serait le meilleur moyen de miner toute chance d'être un jour considéré comme tel par l'auditoire.

L'*ethos* passe ainsi par le ton de la voix, le débit de la parole, les gestes, les mimiques, le regard, la posture, la parure, jusqu'au choix des mots et des arguments, comme le rappelle Amosy :

Un style ponctué d'exclamations permet d'induire le caractère fougueux ou emporté du locuteur, alors qu'un parler laconique et rude qui ne s'embarrasse pas des conventions de la politesse peut signaler l'homme intègre qui dit la vérité sans détours. Celui qui loue les qualités de ses adversaires se présente comme un homme honnête et impartial; celui qui truffe son discours d'allusions savantes et de citations apparaît comme un érudit¹.

Un excellent terrain pour étudier les stratégies de l'*ethos* peut être trouvé dans les mails adressés à des destinataires multiples mais cachés (mention [undisclosed recipient]), émanant le plus souvent d'expéditeurs d'Afrique francophone, du Canada ou d'Amérique latine, et proposant des transactions supposées être au bénéfice du destinataire. Ce sont des tentatives d'escroqueries, pour la réussite desquelles l'établissement d'une relation de confiance est centrale: il s'agit, pour l'expéditeur, *a priori* inconnu du destinataire, de lui inspirer une confiance suffisante pour que ce dernier accepte, au bout du compte, de lui transmettre ses coordonnées bancaires. Aussi y observe-t-on la mobilisation intensive de procédés éthotiques.

EXERCICE 21

Dans le mail suivant, relevez les procédés utilisés par le scripteur pour neutraliser la méfiance de son destinataire et pour construire de lui-même une image susceptible de renforcer les chances de réussite de son entreprise (après avoir parcouru la section qui suit sur la preuve pathétique, vous pourrez également vous pencher sur la construction émotionnelle du discours).

Bonjour à vous,

Je sais que mon message sera l'objet d'une grande surprise quand il vous parviendra. Je vous présente alors toutes mes excuses si cela vous dérange et je vous expliquerai tout. Je serai brève et directe compte tenu de mon état de santé.

Bien, je vous écris sincèrement dans le but d'obtenir votre coopération et implication sincère et personnelle dans une affaire urgente pour moi. Très cher, je souhaite solliciter votre aide pour la migration et l'investissement dans l'œuvre caritative de différents pays, des biens qui me restent de mon défunt mari.

Mon nom est Cantal Maria, je suis originaire du Québec (Chisasibi) et je suis âgée de 65 ans, mon mari se nommait M. Dubiot José Emilio. Avant sa mort, mon mari était le directeur de cabinet du chef d'état major de cette branche des FAA, Amiral Feliciano dos Santos « Paxe » (en Angola), avant qu'il ne décède le 26 septembre 2004. Il est mort à la suite d'une courte maladie qui n'a duré que quelques jours. Nous étions tous

1. Ruth Amossy, « L'éthos au carrefour des disciplines: rhétorique, pragmatique, sociologie des champs », in R. Amossy (éd.), *Images de soi dans le discours. La construction de l'éthos*, Lausanne / Paris: Delachaux et Niestlé, 1999; p. 136.

les deux véritables catholiques et avons été mariés pendant des années sans avoir d'enfant. Après sa mort j'ai décidé de ne pas me remarier pour adopter des enfants, mais ma santé ne me l'a pas permis, car je ne pouvais pas m'occuper d'enfant à cause de mon cancer. Je sais que je vais mourir, mais avant, je voudrais que ma vie et ce qui me reste servent à apporter un peu de joie aux enfants des rues et aux plus démunis. Du vivant de mon défunt mari, nous avons déposé dans une société spécialisée de consignation diplomatique, une malle métallique dans laquelle mon mari a disposé une grande quantité d'argent. Nous avons pour projet, mon mari et moi, de créer des orphelinats, centres de santé et certaines œuvres sociales, mais depuis son décès et ma maladie, je n'ai pas pu réaliser ces projets. Je vous contacte afin que si vous le souhaitez, vous vous en occupiez pour moi au niveau administratif et que nous le fassions ensemble. Nous avons déclaré le dépôt comme étant des biens de famille pour des raisons de discrétion et de sécurité.

Je voudrais quelqu'un de sérieux et de discret qui procédera au transfert de la malle et réalisera mes dernières volontés. Je souhaiterais que vous soyez attentionné et cette affaire reste discrète pour la sécurité de ces fonds, si vous êtes d'accord dites le moi pour que je vous explique mieux en quoi vous allez m'aider.

Bien à vous et recevez mes salutations, j'espère vous relire bientôt.

Mme Cantal Maria. ●

3.5 Ethos et argumentation

La tripartition entre les différents moyens de preuve rhétoriques (*ethos*, *pathos*, *logos*), acceptée depuis Aristote, permet de penser des orientations privilégiées du discours persuasif (plutôt vers l'image discursive de l'orateur, plutôt vers la dimension émotionnelle des discours, plutôt vers l'articulation argumentative des enchaînements). Pourtant, des zones de recouvrement entre *ethos*, *pathos* et *logos* existent, qui rappellent que de telles distinctions, dont l'intérêt pédagogique est certain, ne doivent pas masquer la complexité de la réalité discursive.

Ainsi, on le verra, les émotions, souvent vues comme échappant à la raison et à la justification, peuvent en réalité faire l'objet d'un étayage argumentatif intense: « je suis indigné, parce que + *argument* », « Vous devriez avoir honte! + *argument* »...

De façon similaire, l'*ethos*, qui vise à augmenter le crédit prêté à une thèse en renforçant la crédibilité de celui qui l'énonce, peut être vu comme une anticipation sur une réfutation *ad hominem* (c'est-à-dire, rappelons-le, une tentative de discréditer la thèse défendue en discréditant celui qui la porte). Les procédés qui visent à construire une image de compétence du locuteur (mots savants, blouse blanche, etc.) peuvent ainsi être compris comme des anticipations sur des contestations de la composante *phronesis* de l'*ethos*. Les stratégies de construction de l'*ethos* mettant en avant la qualité de *eunoia*

(bienveillance, souci pour l'intérêt d'autrui) peuvent de même être vues comme anticipant sur des réfutations *ad hominem* circonstanciées; on observe ainsi régulièrement que le fait, pour un argumentateur, de suggérer que la position qu'il défend va contre ses propres intérêts, est un moyen de crédibiliser cette position.

L'*ethos* est un procédé particulièrement central dans les argumentations dont l'acceptabilité dépend crucialement de la crédibilité accordée à celui qui la porte – et notamment, dans l'argument par autorité direct (par lequel le locuteur met en avant sa propre autorité afin de renforcer l'acceptabilité de la thèse qu'il défend; voir p. 113) ou dans l'argumentation par le témoignage.

Le témoignage est un moyen de preuve extrêmement fréquent, tant dans les interactions argumentatives quotidiennes que dans les situations plus formelles (débats télévisés, interactions judiciaires...).

Notion-clé

Témoignage

Le témoignage est une production verbale émise afin d'établir certains faits litigieux; il repose sur la connaissance personnelle que le locuteur peut avoir de ces faits.

En contexte judiciaire, afin de définir les conditions d'acceptabilité d'un témoignage, il existe des règles de procédure qui explicitent les clauses de préférence accordées à certains témoins, ou, plus souvent, d'exclusion des témoins jugés indignes de confiance. Ces règles, sujettes aux variations historiques, reflètent la doxa politique et idéologique du moment. Ainsi, Perelman rappelle que :

On devait préférer, sous l'Ancien Régime, la parole d'un noble. Le Code Napoléon admettait que l'on se fie au témoignage du patron dans tous les litiges concernant le contrat de travail. Pendant longtemps, en cas de contestation, le témoignage d'un agent de police était prépondérant¹.

Corrélativement à la préférence accordée à certains témoins, d'autres se voient interdits de témoignage. De Maïmonide, qui suggérait de rejeter les déclarations des femmes, esclaves, mineurs, aliénés, sourds, aveugles, méchants, êtres méprisables², aux règles actuelles de procédure judiciaire régissant le témoignage, le chemin semble considérable. Pourtant, le cœur de ces règles respecte un principe établi très tôt: l'exclusion des parents d'une des deux parties, et des parties intéressées elles-mêmes.

1. Chaïm Perelman, *Ethique et droit*, Bruxelles, Editions de l'université libre de Bruxelles, 1990; p. 710.

2. *Ibid.*, p. 709.

Ne peuvent être reçues sous la foi du serment les dépositions :

- 1° Du père, de la mère ou de tout autre ascendant de l'accusé, ou de l'un des accusés présents et soumis au même débat;
 - 2° Du fils, de la fille ou de tout autre descendant;
 - 3° Des frères et sœurs;
 - 4° Des alliés aux mêmes degrés;
 - 5° Du mari ou de la femme; cette prohibition subsiste même après le divorce;
 - 6° De la partie civile;
 - 7° Des enfants au-dessous de l'âge de 16 ans.
- (Art. 335 du code de procédure pénale)

On voit que de telles règles d'exclusion anticipent sur de possibles attaques *ad hominem* du témoignage, faisant dépendre son acceptation de l'évaluation de celui qui le porte. On a une réfutation *ad hominem* injurieuse lorsqu'une catégorie de témoins (voir plus haut l'exclusion des « femmes, esclaves, mineurs, aliénés, sourds, aveugles, méchants, êtres méprisables ») est disqualifiée en tant que telle. On a un *ad hominem* circonstanciel lorsque sont rejetés les témoignages portés par des locuteurs entretenant des relations privilégiées avec l'une des parties intéressées (membres de la famille, par exemple).

Au-delà du contexte judiciaire, l'évaluation d'un témoignage est largement basée sur le postulat de l'interaction acte-personne: la crédibilité que l'on accorde au témoin influence celle que l'on accorde au témoignage.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

L'étude de cas qui suit porte sur un témoignage rapportant un phénomène « paranormal ». Les récits cherchant à établir l'existence de ce type de phénomènes comportent de nombreux procédés relevant de la preuve éthique. Ceux-ci peuvent être mis en relation avec les contestations les plus fréquentes de ce type de récit, qui sont :

- La mise en cause de l'honnêteté du témoin. Le témoin a volontairement menti ou travesti les faits, pour diverses raisons (il voulait se « faire mousser », il était payé pour ça, son récit contribuait d'une façon ou d'une autre à la réalisation d'un objectif personnel...);
- La mise en cause de ses capacités de discernement, de façon ponctuelle (le témoin était ivre lorsque le phénomène s'est produit, ou particulièrement ému, ou il désirait fortement que le phénomène se produise) ou de façon permanente (le témoin ne dispose pas de toutes ses capacités intellectuelles, il est particulièrement impressionnable, il est myope...).

Par ailleurs, les témoignages considérés ici portent sur des phénomènes paranormaux, donc « extra-ordinaires ». Et plus le récit est incroyable, plus il est tentant de mettre en

doute la fiabilité du témoin. On peut donc s'attendre à ce que les témoins anticipent sur les réfutations à venir, et assortissent leur témoignage de figures d'occupations visant à prévenir toute objection, en construisant, à travers leur discours, un *ethos* susceptible de rendre leur témoignage acceptable.

C'est ce que confirme l'analyse de la séquence suivante, tirée de l'émission « Bas les masques », au cours de laquelle Corinne, invitée par Mireille Dumas, raconte comment elle est entrée en communication avec son mari après la mort de celui-ci¹:

Mireille Dumas: Vous étiez, avant, versée vers l'au-delà, vous étiez quelqu'un qui vous intéressiez à ce genre de choses ?

Corinne: Pas du tout, absolument pas. D'abord, j'étais très cartésienne et j'essaye de le rester le plus possible. [...]

MD: Et alors comment vous vous êtes retrouvée à entrer en communication avec [votre mari], comment s'est fait ce cheminement ?

C: Alors le cheminement euh... d'abord j'ai donc été chez mes parents parce que j'étais incapable de m'occuper ni de mes enfants ni de moi, et j'ai eu entre les mains, pareil, par coïncidence disons, le premier livre du père François Brune, « les morts nous parlent ». Alors son titre est significatif, et dans la bibliographie de ce livre, il y avait le livre de Monique Simonet, « à l'écoute de l'invisible ». Alors j'ai lu ces deux livres, qui parlaient donc de la communication avec les défunts au moyen d'un magnétophone [*moue*]; alors la première réaction, je me suis dit « tout ça c'est de la foutaise, tout ça c'est pour gagner de l'argent, tout ça c'est pour... comment dire... pour toucher les gens qui sont encore plus dans la douleur et qui sont encore plus faciles à atteindre lors de... pendant ces moments-là ».

MD: Vous avez quand même tenté l'expérience puisque ce que vous vouliez, c'était entrer en communication avec votre mari, le retrouver, le rejoindre d'une certaine...

C: Voilà. Le livre de Monique Simonet paraissait tellement vrai, c'était tellement empreint de vérité et de sincérité que bon, je me suis dit « s'il y a une possibilité quelque part de pouvoir le rejoindre, pourquoi pas ? »

MD: Et ça a marché tout de suite, avec le magnétophone ?

C: Presque tout de suite. [...] Je suivais mot à mot la méthode prescrite et euh... Madame Monique Simonet préconisait entre 20 heures - 23 heures, alors moi je faisais entre 20 heures 23 heures, même des fois je dépassais, qu'importe, et j'avais rien. Alors je me suis dit « bien, le trente septembre, donc à la fin du mois, je vais arrêter parce que tout ça, c'est pas vrai », bon. Et le 29 septembre - alors euh... coïncidence ou pas,

1. « Bas les masques » du 9 mars 1993, France 2.

mais le 29 septembre donc, j'enregistrais comme tous les soirs, je posais toujours : « est-ce... si tu es là, est-ce que tu peux me dire un petit mot ? » euh bon et là, à la ré-écoute, j'entends un petit murmure. Alors je réécoute, je réécoute, et plusieurs fois, donc j'entendais toujours ce murmure et à force de réécouter, le premier message que j'ai eu de lui a été : « ma chérie, ma chérie, je t'aime », et un petit mot derrière que je ne comprenais pas. Mais ça me suffisait toujours pas, parce qu'il fallait que j'aie toujours au bout. Alors j'ai pris ma bande magnétique, j'ai été dans un studio à Paris ; je lui ai simplement dit qu'il y avait une voix où je n'entendais pas bien, euh, et il y avait plein de bruits, parce que c'est vrai qu'il y avait plein de bruits. Alors il a bien compris le truc et il a enlevé plein de parasites, et il a monté le son. Et là, il y avait plus aucun doute, là vraiment alors on entendait bien « ma chérie, ma chérie, je t'aime », et le petit mot que je ne comprenais pas, c'était : « je suis là » ; et là c'était sa voix, alors là j'ai dit : « maintenant, j'y crois. »

Le témoin tente ici de désamorcer les soupçons disqualifiants que ses propos pourraient générer (« cette femme est folle/crédule ») de diverses manières. Ainsi, après avoir affirmé son esprit cartésien (sa « normalité » au pays de Descartes), elle affirme avoir lu le livre de François Brune « par coïncidence », afin de bloquer les inférences négatives qui naissent de l'intérêt préalable du locuteur pour le paranormal. Le hasard qui l'a conduite à sa première lecture l'entraîne alors (par la bibliographie) vers d'autres lectures. La première réaction (interprétation « normale ») est une réaction de rejet ; le discours rapporté met en scène, explicitement, sa propre voix, et implicitement, la voix supposée du destinataire, représentant de la norme, du bon sens, de la raison. Ce premier rejet semble contradictoire avec le fait que, selon les termes de Mireille Dumas, le témoin a « quand même » tenté l'expérience. Afin que le fait qu'elle ait accepté l'essai ne soit pas interprété en sa défaveur, C, aidée par Mireille Dumas, invoque deux justifications à cette tentative : la douleur liée à la mort de son époux (« puisque ce que vous vouliez c'était entrer en communication avec votre mari le retrouver »), et la sincérité de l'auteur du livre (« le livre (...) de Monique Simonet paraissait tellement vrai c'était tellement empreint de vérité et de sincérité »). De plus, le témoin ne dit toujours pas croire à la communication avec l'au-delà, mais affirme seulement accepter sa non impossibilité (« pourquoi pas »). Son scepticisme perdure même au cours de l'expérience (« je vais arrêter parce que tout ça c'est pas vrai »). Lors de la production du phénomène, C souligne encore la normalité de sa réaction (« alors je réécoute je réécoute et plusieurs fois »), et sa dernière résistance (« mais ça me suffisait toujours pas ») est vaincue par l'ultime épreuve, technique, cette fois (studio, appareillage, traitement de la bande...) qu'elle fait subir au phénomène. C'est l'intervention d'un tiers (l'employé du studio à Paris) innocent, ignorant tout de l'histoire, qui vient confirmer le diagnostic qui commençait déjà à se dégager, et qui permet au locuteur de conclure au phénomène paranormal : « et là y'avait plus aucun doute, alors là j'ai dit maintenant j'y crois ».

Cet extrait montre bien comment l'hostilité supposée des récepteurs entraîne la multiplication des précautions oratoires chez le locuteur, qui construit un *ethos* d'individu rationnel, rigoureux, persévérant, exigeant, méfiant voire suspicieux, aux antipodes de l'image d'un farfelu crédule, naïf, influençable et enclin à prendre ses désirs pour des réalités, image qu'un sceptique cherchera sans aucun doute à lui renvoyer. On voit ainsi comment, même dans des séquences monologiques sans contradicteur effectif, les réfutations potentielles modèlent la forme du témoignage, et en conditionnent la construction.

5 Le *pathos*

5.1 La preuve pathétique

À côté de l'*ethos*, type de preuve exploitant l'image de l'orateur à des fins persuasives, le *pathos* prend en charge la dimension émotionnelle du discours rhétorique.

Notion-clé

Pathos

La preuve pathétique mobilise les passions de l'auditoire pour obtenir son adhésion affective à la cause de l'orateur. Elle cherche à mettre l'auditoire dans des dispositions émotionnelles qui le rendent plus réceptif à la thèse défendue car, écrit Aristote, « l'on ne rend pas les jugements de la même façon selon que l'on ressent peine ou plaisir, amitié ou haine ». (*Rhétorique*, 1356a)

Le recours aux émotions, depuis Aristote, est considéré comme plus crucial encore lorsque l'argumentation vise une préconisation, cherche à déclencher un passage à l'action, et non une adhésion purement intellectuelle à une thèse : *l'émotion est le ressort de l'action*.

Les émotions visées peuvent être de natures diverses ; celles qui sont le plus classiquement citées sont l'indignation, la pitié, la haine, la colère, la crainte.

5.2 Les vecteurs sémiotiques de l'émotion

Par quels procédés passe l'exploitation argumentative de l'émotion ? Deux grandes voies s'offrent à l'orateur désireux de mobiliser une preuve pathétique.

« Pour émouvoir, montrez-vous ému »

La première de ces voies consiste à suggérer que l'on ressent une émotion pour la déclencher chez l'auditoire, par empathie ; cette stratégie est résumée par le précepte : « pour émouvoir, montrez-vous ému ».

Une telle préconisation soulève la question, récurrente au sujet de la preuve pathétique, de la sincérité de l'orateur : ressent-il réellement l'émotion qu'il manifeste, ou se contente-t-il de la mimer à des fins stratégiques ? La réponse à cette question est difficile, et peut-être pas indispensable ; on peut s'intéresser aux marques d'émotion dans les discours, sans se demander si elles correspondent ou non à une émotion ressentie. Le problème n'est pas alors de savoir si elles sont sincères, mais quels effets elles peuvent avoir sur la communication persuasive.

L'émotion manifestée par l'orateur peut passer par une expression dite analogique : l'émotion sera lisible à travers des indices relevant de la gestuelle, des mimiques, de l'intonation, des variations de volume, de débit. Le canal analogique est considéré comme privilégié pour exprimer les émotions. L'émotion peut également être exprimée verbalement : elle peut être thématifiée (lorsqu'on parle des émotions que l'on affirme ressentir), ou suggérée par divers processus stylistiques (exclamations, ponctuation expressive...).

Dans le cadre du présent volume, on s'intéressera surtout aux procédés verbaux, dans la mesure où l'argumentation (telle en tout cas qu'on l'a définie) est avant tout un phénomène de discours, mais il faut garder à l'esprit qu'il est pertinent d'intégrer les signes gestuels et vocaux lorsqu'on s'intéresse à l'expression des émotions. La dimension analogique est d'autant plus cruciale que lorsque les informations sur l'état émotionnel de l'orateur qui passent par le verbal entrent en contradiction avec celles que suggèrent, par exemple, les mimiques ou le ton de la voix, les dernières seront considérées comme plus fiables que les premières (on admet en effet généralement, un peu trop facilement sans doute, que le ton de la voix ou l'expression du visage ne peuvent mentir – contrairement aux mots eux-mêmes). Ainsi, l'énoncé « je me réjouis de ton succès », s'il est prononcé sur un ton suggérant quelque réserve, ne sera pas considéré comme sincère, et le message mimo-gestuel l'emportera sur le message verbal pris au pied de la lettre.

Si l'on en revient à l'expression verbale des émotions, il est difficile, voire impossible, d'associer tel mécanisme linguistique ou discursif de façon systématique et univoque à telle émotion. On peut plutôt dire que l'émotion est portée par une convergence de différents indices verbaux, qui isolément ne renvoient pas nécessairement à une émotion donnée, mais qui, pris ensemble et considérés en contexte, construisent la dimension pathétique du discours. Ces indices peuvent être très divers :

- mobilisation d'un lexique émotionnel : « j'avais peur... », « j'étais effrayé ». Il est fréquent d'exprimer une émotion en se référant aux manifestations corporelles de cette émotion : « j'étais vert de trouille », « j'avais les genoux qui tremblaient » pour « j'avais peur » ;
- interjections ; certaines interjections sont associées de façon systématique à une émotion spécifique (« ouf ! » : soulagement ; « waow ! » : admiration),

alors que d'autres sont polyvalentes («oh!»: surprise, indignation, émerveillement...);

- connotations de certains termes, qui confèrent un sens affectif aux mots («sa maman»/«sa mère», «son toutou»/«son chien», «son petit visage»/«son visage»);
- termes d'adresse («mon lapin», «monsieur X»...);
- certaines figures de style (métaphores, antithèses, hyperboles...);
- phénomènes de «code switching»: des études ont montré que dans des situations où l'emploi de plusieurs langues est possible, les locuteurs tendent à revenir à leur langue maternelle dans les moments marqués émotionnellement (typiquement, on produit des jurons ou on s'adresse à un petit enfant dans sa langue maternelle).

« Pour émouvoir, montrez que ce dont vous parlez est émouvant »

Le deuxième principe de base pour susciter de l'émotion chez un auditoire est de mettre en scène un objet, un événement ou une situation propre à susciter l'émotion visée chez le destinataire. Comme le souligne le père Lamy, pour susciter de l'amour, il faut décrire un objet aimable, puisque «le moyen général pour remuer le cœur des hommes, est de leur faire sentir vivement l'objet de la passion dont on désire qu'ils soient émus».¹

Cette observation est au départ de la réflexion, initiée par Aristote, sur la cause des émotions; quels sont les objets susceptibles de susciter une émotion donnée? Cette réflexion débouche sur l'identification des situations-types dans lesquelles émerge telle ou telle émotion (par exemple: on se met en colère quand on a été offensé, on est indigné lorsqu'on a été témoin ou victime d'une injustice...).

Plus récemment, Friedrich Ungerer² a mené une réflexion sur les moyens langagiers de susciter des émotions. À partir de l'analyse de divers articles dans la presse écrite, Ungerer identifie 6 principes fondamentaux gouvernant la construction de la dimension émotionnelle d'un discours.

- Principe n° 1 = Principe de proximité: il faut favoriser ce qui est proche de l'auditoire. Une mise en scène de l'objet dont on parle comme proche favorise l'émotion; une mise en scène de l'objet dont on parle comme lointain entretient l'indifférence, la distance physique se traduisant par une distance émotionnelle. La proximité peut être géographique («ça se passe près de chez vous»), sociale («ces gens sont comme vous») ou psychologique. En particulier, les procédés de personnification du récit favorisent

1. Bernard Lamy, *op.cit.*, Livre V, chap. XV.

2. Friedrich Ungerer, «Emotions and emotional language in English and German newstories», in S. Niemeier & R. Dirven (eds), *The language of emotions*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins, 1997.

l'émotion: dans la mesure où les émotions sont ressenties par des êtres humains, la personnification d'un récit en renforce l'impact émotionnel (c'est toute la différence entre décrire une famine à travers des exemples, des témoignages personnels, ou l'aborder par des tableaux chiffrés).

- Principe n° 2 = Principe de l'enjeu vital: ce principe invite à mettre en relief ce qui peut mettre en danger la vie ou créer la vie. Il suggère notamment de recourir au «vocabulaire du désastre»: meurtre, viol, blessure, catastrophe...
- Principe n° 3 = Principe du degré et du nombre: il faut favoriser ce qui concerne beaucoup de personnes ou des personnes importantes (recours à des procédés quantitatifs, évocation des titres des individus...)
- Principe n° 4 = Principe de l'évaluation émotionnelle: certains procédés évaluatifs, appliqués à un événement ou une situation, constituent des invitations à éprouver une émotion donnée. Il peut s'agir d'une évaluation générale (en termes de bien ou mal, plaisant ou déplaisant), ou d'une évaluation liée à une émotion spécifique. Ainsi, dire d'un événement qu'il est scandaleux, injuste, oriente le destinataire vers l'indignation ou la colère; dire d'un spectacle qu'il est attristant, affligeant, invite à la tristesse; dire d'une action qu'elle est remarquable ou courageuse suggère qu'elle est digne d'admiration, etc.
- Principe n° 5 = Principe de l'intensité de la présentation: la mise en scène de l'événement doit être individualisée, claire, précise, détaillée. Il faut recourir à des détails «vivants», et établir des liens métaphoriques avec des domaines à forte dimension émotionnelle. On peut ainsi parler de la patrie comme d'une mère (métaphore maternelle) pour susciter un élan de patriotisme. On utilisera notamment le procédé de l'hypotypose, qui consiste à introduire ce dont on parle de façon vivante, réaliste, détaillée, de façon à le rendre *présent* à l'auditoire.
- Principe n° 6 = Principe du contenu émotionnel: il faut enfin mentionner la dimension émotionnelle de l'événement explicitement (expressions de description des émotions; lexique des émotions).

Les procédés attachés à ces principes ne sont pas univoques; leur présence isolée n'est ni nécessaire, ni suffisante pour qu'on puisse diagnostiquer une dimension pathétique marquée. C'est quand ils fonctionnent «en faisceaux», et qu'ils convergent vers la recherche d'un effet émotionnel identifiable et intelligible au regard des intentions plausibles de l'argumentateur, qu'ils peuvent être interprétés comme contribuant à la construction de la dimension émotionnelle du discours.

Par opposition à l'ensemble des procédés mentionnés dans cette section, visant à construire un discours pathétique, on peut dégager les traits prototypiques d'un discours qui serait dépourvu d'émotion: effacement du locuteur, tournures impersonnelles, voix passive... on retrouve là les caractéristiques souvent prêtées (parfois un peu rapidement) au discours scientifique.

EXERCICE 22

Les appels humanitaires regorgent fréquemment de procédés émotionnels. Vous dégagerez, dans la lettre reproduite ci-dessous, les modalités de construction de l'émotion visant provoquer une décision de don :

FONDATION XXX
Reconnue d'utilité publique

COMITÉ DE LA CHARITÉ
Donnez en confiance

Ce n'est pas encore gagné :
nous sommes face à des douleurs révoltantes,
à des enfants qui souffrent...
Et il ne se passe rien !

Chère Mademoiselle,

« Ils ne m'ont plus questionné. Quand ils voulaient me faire évaluer mon degré de souffrance, je n'arrivais pas à le dire. Je prenais un critère, le lendemain, la souffrance avait pris une autre forme... » Père V., 74 ans.

« La douleur pour moi, c'était 24 heures sur 24. Ça me mangeait la tête. Les antidouleurs traditionnels étaient devenus inefficaces. Mais aujourd'hui, grâce à la petite pompe à morphine, je revis. Un boîtier à la ceinture, un petit tuyau, une perfusion permanente, et je vais partout et je n'ai plus peur d'avoir mal. » André, 56 ans.

Est-il normal que deux patients soient à ce point inégaux devant la douleur ?

Pour certaines souffrances soulagées, combien sont mal comprises, mal écoutées et non prises en charge !

**Et combien d'enfants subissent des souffrances insupportables
qui désespèrent leurs parents !**

Il y a à peine 10 ans, 30 % des amygdales étaient enlevées « à vif » ! Et aujourd'hui encore un chef de service pédiatrique parisien peut déclarer : « Quand l'enfant sort du service de chirurgie, il n'a plus mal ! ».

Ces drames peuvent cesser...

Chaque année, depuis 1980, la Fondation XXX mène des actions auprès du petit, de l'adulte ou de la personne en fin de vie, pour que la douleur ne soit plus une fatalité.

Mais il reste beaucoup à faire : la prise en charge de fortes douleurs n'est pas une question de confort, ni un luxe. Les conséquences de la douleur sur l'organisme d'un bébé peuvent être irréversibles. Certains symptômes : migraines, douleurs dorsales ou postopératoires sont invalidantes. Et, en fin de vie, partir avec des souffrances apaisées est un droit qu'il faut accorder au malade et à son entourage.

Les médicaments et les techniques efficaces existent. On sait les doser. Désormais, la douleur, même la plus aiguë, peut s'évaluer et se contrôler.

Votre don est un geste d'amour...

Grâce à votre soutien financier, la Fondation XXX pourra mettre en œuvre les actions nécessaires pour changer la vie de centaines de milliers de personnes qui souffrent.

Pour soulager les plus petits, ceux que l'on attache souvent à leurs lits, comme pour accompagner les personnes âgées qui ne parviennent pas à exprimer la souffrance physique qu'elles éprouvent, votre don compte beaucoup.

Comme vous le savez, la Fondation XXX est indépendante de l'État et chaque geste de générosité lui est nécessaire. Pour participer à sa lutte, il vous suffit de nous retourner votre Bon de Soutien et d'y joindre votre don, dans l'enveloppe ci-jointe, sans l'affranchir.

Certain que vous répondrez à mon appel, je vous remercie du fond du cœur.

XXXX, directeur général.

PS : Saviez-vous que chez l'enfant, plus d'une endoscopie* sur deux est pratiquée sans anesthésie ? Heureusement, les mentalités commencent à changer. Grâce à votre aide, le mouvement va s'accélérer.

*Exploration visuelle d'une cavité naturelle ou non, par l'intermédiaire d'un tube optique. ●

5.3 Pathos et argumentation

Une distinction tranchée entre les trois types de preuve rhétorique – *ethos*, *pathos*, *logos* – ne fait pas plus sens lorsqu'on s'intéresse essentiellement au *pathos*. L'émotion manifestée par un locuteur (ou sa retenue émotionnelle) contribue à l'image qu'il renvoie de lui-même ; symétriquement, les images construites par le discours des acteurs de la communication ont en retour des retombées sur leur perception affective par les autres acteurs. La frontière n'est pas moins poreuse entre *pathos* et *logos*. En effet, certains types d'arguments sont classiquement considérés comme fondamentalement émotionnels. Ainsi, l'argument *ad baculum* (par la menace) abordé au chapitre 4 relève d'une stratégie d'intimidation, et joue sur la peur d'une conséquence néfaste pour faire admettre une conclusion ou ligne d'action. C'est la pitié (ou un sentiment de culpabilité) qui est au départ de l'argument *ad misericordiam*.

Notion-clé

Argument *ad misericordiam* (appel à la pitié)

L'argument *ad misericordiam*, habituellement considéré comme une forme d'argumentation irrecevable, joue sur la pitié pour faire adopter une ligne d'action à son destinataire :

Une mère à sa fille : « Va voir ta tante cet après-midi ; je sais que tu avais prévu d'aller au cinéma, mais elle est seule, malade et il n'y a rien qui l'intéresse à la télévision aujourd'hui... »

Les argumentations par les valeurs ont elles-mêmes souvent une dimension émotionnelle marquée. En effet, les valeurs sont des vecteurs d'émotion reconnus, tant par la communion qu'elles peuvent susciter que par les affects soulevés par leur transgression (l'indignation, par exemple, naît typiquement du sentiment qu'un principe de justice a été violé).

Enfin, les émotions, loin de se réduire à un surgissement spontané, quasi-naturel et incontrôlable d'affects, peuvent être discutées et même, argumentées. Christian Plantin le pose clairement :

Le discours argumentatif peut tendre à accréditer une thèse, un « devoir croire » (*l'horizon s'éclaircit, il fera beau demain*), comme un « devoir faire » (*il faut beau, allons à la plage*). Nous voudrions montrer qu'on peut de même « argumenter des émotions » (des sentiments, des éprouvés, des affects, des attitudes psychologiques), c'est-à-dire fonder sinon en raison, du moins par des raisons un « devoir éprouver¹ ».

Logos et *pathos* sont inextricablement liés dès lors que, pour paraphraser Plantin, on donne « les raisons des émotions ». Celles-ci peuvent jouer sur des ressorts largement partagés, ou faire appel à des sensibilités plus « pointues ». Ainsi, dans une lettre adressée à *La Recherche*, un lecteur justifie sa surprise et son indignation à la lecture d'un entretien publié par le magazine par « le fait qu'un membre de l'Académie des sciences puisse prendre des chevaux pour des ruminants et parler des poissons du Précambrien » (fait dont on peut parier qu'il laisserait de marbre bon nombre des lecteurs de ce volume).

OBSERVATIONS ET ANALYSES

En 2001, un projet de troisième aéroport en région parisienne a fait l'objet d'un débat public, dans lequel se sont particulièrement impliqués les riverains des sites envisagés. Une implantation possible de cette plateforme aéroportuaire en Picardie aurait supposé un déplacement des cimetières militaires remontant essentiellement à la première guerre mondiale. C'est ce qui a fondé de nombreuses oppositions locales au projet, comme en témoigne le message suivant, posté sur le site dédié au débat par la CNDP² :

« L'actualité sur le 3^e aéroport et les cimetières militaires (Santerre) m'ont mis en révolte, il y a des valeurs dans la vie qu'il faut respecter et celle-ci en fait partie, c'est notre histoire, notre mémoire, notre patrimoine. »

Le ressenti émotionnel de l'auteur du message (qui se présente comme « en révolte ») est justifié par la transgression d'un principe (« il y a des valeurs dans la vie qu'il faut

1. Christian Plantin, « L'argumentation dans l'émotion », *Pratiques* 96, déc. 1997, p. 81-100 ; p. 81.
2. Commission Nationale du Débat Public.

respecter ») : l'émotion est bien *argumentée*. La succession de propositions séparées seulement par des virgules présente la réaction à l'annonce du déplacement des cimetières militaires comme arrachée d'une traite à l'opposant au projet, l'indignation lui permettant tout juste de brèves reprises de souffle. L'utilisation et la répétition de la structure « notre histoire, notre mémoire, notre patrimoine », introduite par le déterminant possessif de première personne du pluriel, vise à rassembler la communauté autour de valeurs partagées.

Enfin, l'existence même d'une tonalité émotionnelle dans un discours peut faire l'objet d'une évaluation, et être mise au service d'une conclusion dans le cadre d'une séquence argumentative.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, en 1996, la publication, par le magazine *La Recherche*, de l'entretien avec le mathématicien Marcel-Paul Schützenberger déjà mentionné précédemment, a suscité nombre de réactions marquées par une palette d'émotions négatives, allant de l'indignation au mépris. Cette tonalité émotionnelle a fait l'objet de jugements négatifs, et a été utilisée comme argument pour conclure à la non-scientificité des débats, comme le montre la séquence ci-dessous, extraite d'une lettre de lecteur :

L'interview de M. P. Schützenberger a remué tant de passions haineuses que l'on peut se demander si cette énergie n'eût pas été mieux consacrée à combattre la misère ou la pollution. (...) J'ai noté tellement d'erreurs ou d'absurdités dans les messages, tous camps confondus, que la logique et la réflexion semblent avoir échappé au domaine des sciences.

La « couleur » émotionnelle des discussions soulevées par la publication de l'entretien avec le mathématicien est désignée ici par l'expression « passions haineuses », qui suppose un jugement négatif. Elle sert de fondement au rejet global des critiques adressées à Schützenberger, critiques qui, étant émotionnelles, ne pourraient être fondées en raison, et « semblent avoir échappé au domaine des sciences ».

EXERCICE 23

En mars 2016, le projet de construction d'un centre d'hébergement pour personnes en situation précaire en lisière du bois de Boulogne, dans le 16^e arrondissement parisien, a suscité une vague de protestations de la part des riverains, notamment lors d'une réunion organisée par les pouvoirs publics dans un amphithéâtre prêté par l'Université Paris Dauphine. Les opposants au projet ont lancé des salves d'insultes, traitant notamment Sophie Brocas, secrétaire générale de la préfecture d'Ile-de-France, de « salope » et de « brosse à caca ». Les messages qui suivent ont

été postés sur divers sites d'information comme commentaires d'articles exposant les faits. Quelles sont les émotions mobilisées dans ces messages ? Qu'est-ce qui les déclenche ? Qui est supposé les éprouver ? Avec quelles valeurs ces émotions sont-elles mises en relation ? En quoi les procédés pathétiques peuvent-ils contribuer à des stratégies argumentatives ? Que nous disent-ils de la position de l'auteur du message sur le sujet en discussion ?

Message 1

Ces personnes, âgées pour la plupart, ont donné un spectacle assez écœurant. Aucune raison que le XVI^e ne prenne pas sa part de l'aide au plus démunis.

Message 2

8 places d'hébergements sur 9 700 ? Quid du logement social ? Chaque mairie se doit de prendre sa part à l'effort, sauf les plus riches apparemment. Ça me dégoûte.

Message 3

Écœurant !!

et le pire c'est tous ces bons chrétiens doivent remplir les églises du 16^e le dimanche matin en chantant que Dieu est miséricorde et qu'il faut aider son prochain.

Message 4

La mairie de Paris comme le gouvernement veulent faire monter la haine jusqu'au jour où cela leur explosera en pleine figure. La provocation de la mairie de Paris est une honte et démontre la haine viscérale qu'ils ont contre les riches, les entrepreneurs, les entreprises et tous ceux qui gagnent de l'argent par leur travail. Question : Pourquoi les mettre DANS Paris alors que certains bossent et se lèvent tôt pour prendre le RER et n'ont pas moyens d'habiter dans Paris ?

Message 5

Une vraie honte pour la France de constater ces réactions. Eux qui parlent de valeurs chaque jour (lesquelles ? Liberté, Égalité et Fraternité sans doute ?) Un petit tour à l'église le Dimanche sans doute. Bizarre. Ils se construisent leur petit « apartheid du 16^e ».

Message 6

Honte à Hidalgo ! Construire un centre pour les migrants... Alors que des milliers de SDF sont à la rue depuis des années, et ceci avec l'accord de Royal, c'est scandaleux ! ●

Partie

4

Le langage de l'argumentation

SOMMAIRE

7	Inventaire raisonné des marqueurs langagiers de l'argumentation.....	175
---	--	-----